

**T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**GLOBAL MALİ KRİZİN KOBİ'LERİN FİNANSAL YAPILARI
ÜZERİNE ETKİLERİ: İZMİR İLİ TEKSTİL SEKTÖRÜNDE BİR
ARAŞTIRMA**

Hilal Hümeysra ERDOĞAN

**DANIŞMAN
Yrd. Doç. Dr. İsmet TİTİZ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İŞLETME ANABİLİM DALI
ISPARTA - 2010**

T.C
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MÜDÜRLÜĞÜ

TEZ SAVUNMASI ve SÖZLÜ SINAV TUTANAĞI

Gönderen : İslime EABD Başkanlığı

Gönderilen : Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü

Enstitü Anabilim Dalımız YÜKSEK LİSANS / ~~DOKTORA~~ Programı öğrencisi
Halil Huseyin ERDOĞAN tez çalışmalarını sonuçlandırmış ve
kurulan jüri önünde tezini savunmuştur. Sınav tutanağı aşağıdadır.
Tez Adı Değişikliği YAPILDI / YAPILMADI

16.06.2010

Tarih

Yrd. Doç. Dr. A. Hüseyin EROĞLU
Enstitü Anabilim Dalı Başkanı

SINAV TUTANAĞI:

Jürimiz Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği'nin 25./39. maddesi uyarınca 16.06.2010 Car. Samba
günü saat 14.25 'de toplanmış ve yukarıda adı geçen öğrencinin Salahattin Kadir
Finanve Yönetim Özlem Akkaya Tez Adı Değişikliği
konulu tezini incelemiş ve yapılan sözlü sınav sonunda **OYBİRLİĞİ / OYÇOKLUĞU** ile aşağıdaki kararı
almıştır.

☒ KABUL.

☐ RED

☐ DÜZELTME

Tez Sınavı Jürisi	Ünvanı, Adı Soyadı	İmza
Başkan	<u>Yrd. Doç. Dr. İsmet TETİK</u>	<u>[İmza]</u>
Üye	<u>Doç. Dr. Yusuf DENİZ</u>	<u>[İmza]</u>
Üye	<u>Yrd. Doç. Dr. Hüseyin EROĞLU</u>	<u>[İmza]</u>
Üye		
Üye		

Yukarıda adı geçen öğrenci Sınav Tutanağı'nda belirtildiği üzere mezun olmaya **HAK KAZANMIŞTIR** /

KAZANMAMIŞTIR.

Gereğini rica ederim.

ENSTİTÜ YÖNETİM KURULU KARARI :

Tarih:

Karar No:

Enstitü Müdürü

MADDE-25 Tez Sınavının tamamlanmasından sonra jüri tez hakkında salt çoğunlukla "KABUL", "RED", veya "DÜZELTME" kararı verir. Bu karar, Enstitü Anabilim Dalı Başkanlığınca tez sınavını izleyen üç gün içinde ilgili Enstitüye tutanakla bildirilir. Tezi reddedilen öğrencinin Enstitü ile ilişkisi kesilir. Tezi hakkında düzeltme kararı verilen öğrenci en geç üç ay içinde gereğini yaparak tezini aynı jüri önünde yeniden savunur. Bu savunma sonunda da tezi kabul edilmeyen öğrencinin Enstitü ile ilişkisi kesilir. Düzeltme alan öğrenci bir sonraki dönemde kayıt yaptırmak zorundadır.

MADDE-39 Tez Sınavının tamamlanmasından sonra jüri tez hakkında salt çoğunlukla "KABUL", "RED" veya "DÜZELTME" kararı verir. Bu karar, Anabilim Dalı Başkanlığınca tez sınavını izleyen üç gün içinde ilgili Enstitüye tutanakla bildirilir. Tezi reddedilen öğrencinin Yüksek Öğretim Kurumu ile ilişkisi kesilir. Tezi hakkında düzeltme kararı verilen öğrenci en geç altı ay içinde gereğini yaparak tezini aynı jüri önünde yeniden savunur. Bu savunma sonunda da tezi kabul edilmeyen öğrencinin Enstitü ile ilişkisi kesilir.

ÖZET

GLOBAL MALİ KRİZİN KOBİ'LERİN FİNANSAL YAPILARI ÜZERİNE ETKİLERİ: İZMİR İLİ TEKSTİL SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA

Hilal Hümeýra ERDOĞAN

Süleyman Demirel Üniversitesi, İşletme Bölümü

Yüksek Lisans Tezi, 157 Sayfa, Haziran 2010

Danışman: Yrd. Doç. Dr. İsmet TİTİZ

İşletmelerin içinde bulundukları çevre koşulları günden güne değişmekte ve bu değişimler onları çeşitli riskler ve belirsizliklerle karşı karşıya getirmektedir. Karşılaşılan bu gibi olumsuzluklar, krizlerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu krizlerin etkileri, kendi iç dinamiklerine göre, ülkeden ülkeye veya işletmeden işletmeye farklılık gösterebilmektedir.

Bu noktadan hareketle yapılan bu çalışmada, finansal krizlerin, ekonomide önemli bir yer tutan küçük ve orta ölçekli işletmeler üzerindeki etkileri araştırılmakta, kriz dönemlerinde KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunların belirlenmesi ve bu sorunlara yönelik uygulanması gereken finansal eylem ve önlemlerin tespiti amaçlanmaktadır.

Bu kapsamda, öncelikle, krizlerle ilgili literatür özetlenmekte ve KOBİ'ler hakkında gerekli teorik bilgiler verildikten sonra krizlerin KOBİ'lere olası etkilerine değinilmektedir. Daha sonra bu çerçevede son dönemde yaşanan global mali kriz incelenmekte ve Türkiye Ege Bölgesi İzmir ilindeki küçük ve orta ölçekli tekstil işletmelerinin sahipleri veya üst kademe yöneticileri üzerinde bir araştırma anketi uygulanmaktadır. Bu sayede, KOBİ'lerin kriz sürecinde karşılaştığı sorunlar ve uyguladıkları finansal eylem ve önlemleri ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kriz, KOBİ, Finansal Sorunlar.

ABSTRACT**THE EFFECTS ON SMEs FINANCIAL STRUCTURES OF GLOBAL
FINANCIAL CRISIS: A RESEARCH ON IZMIR TEXTILE INDUSTRY****Hilal Hümeýra ERDOĞAN****Suleyman Demirel University, Department of Business Administration****Post Graduate Thesis, 158 Pages, June 2010**

Supervisor: Asst. Prof. Dr.İsmet TİTİZ

Ever-changing nature of business environments are bringing firms to risky and uncertain conditions, which might further involve the outbreak of crises. The effects of crises, may vary across national economies or businesses.

From this point, this study aims to determine the problems that SMEs face in crisis periods and find out financial measures to be implemented in such times of turmoil. The study thus investigates the effects of financial crisis on SMEs, which play an important role in economies.

In this context, the review of the literature on crisis and theoretical approaches on SMEs are given at first and this is followed by the section that draws on the possible effects of crises on SMEs. Later, in this framework the global financial crisis is analyzed and the results of the survey, which was conducted on business owners and upper-level managers of small and medium sized textile enterprises in Izmir, Aegean Region, Turkey, are presented. As a result, the study attempts to display the problems that SMEs face in periods of crisis and the measures taken or introduced by them.

Keywords: Crisis, SME, Financial Problems.

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	i
ABSTRACT	ii
İÇİNDEKİLER.....	iii
KISALTMALAR	vii
ŞEKİLLER DİZİNİ.....	viii
ÇİZELGELER DİZİNİ	ix
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KRİZ KAVRAMI VE YAŞANAN FİNANSAL KRİZLER	4
1.1.Kriz Kavramı	4
1.2.Krizin Özellikleri	8
1.3.Krize Neden Olan Faktörler.....	9
1.3.1.Dış Çevre Faktörleri	10
1.3.1.1.Ekonomideki Dalgalanmalar	10
1.3.1.2.Hukuki ve Politik Düzenlemeler	10
1.3.1.3.Teknolojik Yenilikler.....	11
1.3.1.4.Sosyo – Kültürel Etkenler	11
1.3.1.5.Rekabet Koşulları	11
1.3.1.6.Doğal Faktörler.....	12
1.3.2.İç Çevre Faktörleri.....	12
1.4.Kriz Türleri	13
1.4.1.Teknik Etkilere Bağlı Krizler.....	14
1.4.2.Örgütsel Çevre İle İlgili Krizler	14
1.4.3.Sosyal Etkilere ve İnsan Kaynakları Faktörlerine Bağlı Krizler.....	15
1.4.4.Ekonomik Krizler	15
1.4.5.Finansal Krizler	16
1.4.5.1.Para Krizleri	16
1.4.5.2.Bankacılık Krizleri.....	17

1.4.5.3.Dış Borç Krizleri	19
1.5.Kriz Yönetimi	20
1.5.1.Kriz Yönetimi Tanımı	20
1.5.2.Kriz Yönetimi Süreçleri.....	21
1.5.2.1.Kriz Sinyallerinin Alınması	21
1.5.2.2.Krize Hazırlık ve Korunma	22
1.5.2.3.Krizin Denetim Altına Alınması	22
1.5.2.4.Normal Duruma Geçiş	22
1.5.2.5.Öğrenme ve Değerlendirme	22
1.6.İşletmelerin Kriz Dönemlerinde Alabilecekleri Önlemler	23
1.6.1.Stratejik Önlemler	23
1.6.2.Masrafları Azaltıcı Önlemler	25
1.6.3.Nakit Girişini Hızlandırıcı Önlemler.....	26
1.7.1990 Sonrası Dünya ve Türkiye Ekonomisinde Yaşanan Finansal Krizler	27
1.7.1.1997 Asya Krizi	27
1.7.1.1. Kriz Öncesi Gelişmeler	28
1.7.1.2.Krizin Ortaya Çıkışı ve Gelişimi	29
1.7.1.3.Krizin Nedenleri	31
1.7.1.4.Krizin Sonuçları.....	32
1.7.1.5.Türkiye'ye Etkileri.....	32
1.7.2.Şubat 2001 Bankacılık Krizi	34
1.7.2.1.Türkiye Ekonomisine Etkileri	35
1.7.3.2008 Küresel Krizi Ve Türkiye.....	36
1.7.3.1.Türkiye'ye Etkileri.....	38

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ (KOBİ) KAVRAMI

VE KARŞILAŞILAN FİNANSAL SORUNLAR 41

2.1. KOBİ Kavramı.....	41
2.2. KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları.....	46
2.2.1. KOBİ'lerin Avantajları.....	46
2.2.2. KOBİ'lerin Dezavantajları.....	48

2.3. KOBİ'lerin Ülke Ekonomilerindeki Yeri.....	52
2.3.1. İstihdama Etkileri	54
2.3.2. Esnek Üretimin Ekonomik Yapıya Etkisi.....	55
2.3.3. Bölgesel Kalkınmaya Katkısı.....	55
2.3.4. Gelir Dağılımına Etkisi.....	55
2.3.5. Ara Mal Temininde Destek.....	56
2.3.6. Eğitime Katkıları	56
2.3.7. Psikolojik Tatmin	57
2.3.8. Diğer Katkıları.....	57
2.4. Başlıca Sorunları	58
2.4.1. Yönetim Sorunları	58
2.4.2. Pazarlama Sorunları.....	59
2.4.3. Üretim Sorunları.....	61
2.4.4. Diğer Fonksiyonlarıyla İlgili Sorunlar.....	61
2.5. İşletmelerin Karşılaştıkları Finansal Sorunlar ve Çözüm Önerileri.....	63
2.5.1. Finansal Sorunlar.....	63
2.5.1.1. Özsermaye Yetersizliği	64
2.5.1.2. İşletme Sermayesi Yetersizliği	65
2.5.1.3. Para Piyasasında Kredi Temininde Karşılaşılan Sorunlar	65
2.5.1.4. Sermaye Piyasasından Fon Temininde Karşılaşılan Sorunlar.....	68
2.5.2. Finansal Sorunlara Yönelik Çözüm Önerileri.....	70
2.5.2.1. Factoring	72
2.5.2.2. Leasing	73
2.5.2.3. Forfaiting.....	73
2.5.2.4. Risk Sermayesi	74
2.5.2.5. Franchising	75
2.5.2.6. Barter.....	75
2.6. KOBİ'lere Sağlanan Devlet Teşvikleri ve Kurum Destekleri	76
2.6.1. KOBİ'lere Sağlanan Devlet Destekleri	76
2.6.2. KOBİ'lere Sağlanan Kurum Destekleri.....	78
2.6.2.1. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB).....	78

2.6.2.2. Halk Bankası KOBİ Destekleri	79
2.6.2.3. Eximbank KOBİ Kredileri	80
2.6.2.4. Kredi Garanti Fonu (KGF) Kapsamında KOBİ Destekleri.....	81
2.6.2.5. KOBİ'lere Destek Veren Diğer Kuruluşlar.....	82

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İZMİR TEKSTİL SEKTÖRÜNDE GLOBAL MALİ KRİZİN ETKİSİ 85

3.1. Araştırma Yapılan İl, Sektör ve Kurumlar Hakkında Bilgi.....	85
3.2. Araştırmanın Amacı	87
3.3. Araştırmanın Yöntemi	87
3.4. Anket Sorularının Niteliği	88
3.5. Verilerin Analiz Yöntemi	88
3.6. Araştırmada Elde Edilen Bulgular ve Değerlendirmeler	89
3.6.1. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Tanımlayıcı Özelliklerine İlişkin Analizler	89
3.6.2. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Kriz Döneminde Yaşadıkları Finansal Sorunlara İlişkin Analizler.....	92
3.6.2.1. T Test	93
3.6.2.2. Varyans (Anova) Analizi	95
3.6.2.3. Regresyon Analizi	96
3.6.3. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi	111

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER 117

KAYNAKÇA.....	121
EKLER.....	137
EK-1	137
ÖZGEÇMİŞ	146

KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
A.Ş.	Anonim Şirket
DİE	Devlet İstatistik Enstitüsü
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
EBSO	Ege Bölgesi Sanayi Odası
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
IMF	Uluslararası Para Fonu
KGF	Kredi Garanti Fonu
KOBİ	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
SPK	Sermaye Piyasası Kurulu
SPSS	Statistical Package for Social Sciences
TL	Türk Lirası
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYÖV	Türkiye Küçük ve Orta ölçekli işletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 3. 1. Personel İstihdamının 2007 Yılı ve 2010 Yılı Karşılaştırması.....	90
Şekil 3. 2. Finansal Sorunlara İlişkin Model Önerisi.....	99

ÇİZELGELER DİZİNİ

Çizelge 1. 1Doğu Asya Ülkelerindeki Ekonomik Büyüme ve Refah Düzeyi.....	29
Çizelge 2. 1. KOBİ Tanımlamaları ve Ülke Ekonomilerindeki Payları	42
Çizelge 2. 2. KOBİ’lerin Ülke Ekonomilerine Katkıları	53
Çizelge 3. 1. İşletmelerin Genel Özelliklerine İlişkin Bulgular	92
Çizelge 3. 2. Finansal Sorunlara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler	98
Çizelge 3. 3. Bağımsız Örneklem T Testi.....	99
Çizelge 3. 4. Tek Yönlü Anova Testi	103
Çizelge 3. 5. Regresyon Analizi	105
Çizelge 3. 6. Alınan Tedbirlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler.....	109

GİRİŞ

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ'ler), ülkelere göre tanımsal ve yapısal farklılıklar gösterebilirler de sağladıkları istihdam olanakları, gerçekleştirdikleri yatırımlar, yarattıkları katma değer ve ödedikleri vergiler gibi birçok nedenle özellikle ülkemiz gibi gelişmekte olan ekonomilerde gün geçtikçe artan öneme sahip bir duruma gelmektedirler. Artık devleşmiş endüstriler yerine, hızlı karar verme kabiliyeti yüksek olan KOBİ'ler, az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile ve düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olmaları ile tercih sebebi haline gelmişlerdir.

Yeri ve önemi her geçen gün artan KOBİ'lerin de her kar amacı güden işletme gibi ödemeleri gereken borçları, almaları gereken mali sorumlulukları, işlerini devam ettirebilmeleri için yaptığı sabit ve değişken giderleri söz konusu olmaktadır. Bunları karşılarken zaman zaman finansman desteğine ihtiyaç duymaktadırlar. Kriz dönemlerinde ise ülke ekonomisinde vazgeçilmez bir konumda bulunan KOBİ'lerin bu ihtiyacı hızla artmakta ve KOBİ'ler yönetsel ve finansal sorunlarla başa çıkmaya çalışmaktadırlar.

Finansman gücü KOBİ'ler için çoğu kez daha kuruluş aşamasında başlamakta ve yaşamları boyunca da faaliyetlerini ve gelişmelerini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu sorunların çözümü de ekonominin geleceği açısından büyük önem arz etmektedir. Ekonomik, sosyal ve toplumsal açıdan önemleri dikkate alınarak KOBİ'lerin bu sorunu aşabilmeleri için desteklenip teşvik edilmeleri gerekmektedir. Ancak doğru destek ve teşviklerin yapılabilmesi için sorunun kaynağının doğru belirlenmesi önem taşımaktadır.

Özellikle 20. yüzyılın son çeyreğinde 1980'li yıllarda dünya borç krizi ile başlayıp, Güney Doğu Asya Krizi, Rusya Krizi ve Türkiye'nin yaşadığı 2000, 2001 ve 2008 krizleri, gerek krizin yaşandığı ülkeyi ve gerekse diğer ülkeleri birçok alanda etkilemiş ve büyük problemlere neden olmuştur. Krizlerin bu yıkıcı etkilerinden dolayı krizleri açıklamaya yönelik teoriler ve krizleri önlemeye dönük öneriler geliştirilmiştir.

Literatürde yapılan çalışmalar, bir ülkede yaşanan krizlerin, gerek o ülkedeki ve gerekse söz konusu ülke ile doğrudan veya dolaylı şekilde ekonomik ilişkileri bulunan diğer ülkelerdeki firmaları çeşitli derecelerde etkilediğini ortaya koymaktadır. İşte bu çalışmanın hareket noktası, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yaşanan krizlerden hangi noktalarda etkilendiğinin tespitidir. Bu amaçla, yaşanan son global mali krizin tekstil sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler üzerindeki etkileri belirlenmeye çalışılmıştır. İzmir ili örneğinde KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunların belirlenmesi ve bu sorunlara yönelik, işletmelerin uyguladıkları finansal eylem ve önlemlerinin tespiti amaçlanmaktadır.

Çalışmanın ilk bölümünde, öncelikle literatürde geçen kriz tanımları ve krizlerle ilgili genel kavramlar özetlendikten sonra, krizlerin özelliklerine, krizlere sebep olan faktörlere, kriz türlerine değinilmiş ve kriz yönetimi süreci ayrıntılarıyla incelenmiştir. Son olarak, işletmelerin kriz dönemlerinde alabilecekleri önlemlere ilişkin bilgiler verilmiş ve 1990 sonrasında Dünya ve Türkiye ekonomisinde yaşanan krizler ana hatlarıyla ortaya konulmuştur.

Tezin ikinci bölümünde KOBİ'ler ile ilgili kavramsal çerçeve gözden geçirilmiş, Türkiye'de, Dünya ülkelerinde ve halen popüleritesini korumaya devam eden Avrupa Birliği'nde ortaya koyulmuş tanımlar belirtilmiş ve birbirleri ile karşılaştırılarak ele alınmıştır. Ardından konu ile ilgili geniş bir literatür araştırması yapılmış ve KOBİ'ler ile ilgili yasal mevzuat açıklanmıştır. Dünya'da ve Türkiye'de KOBİ'lerin yeri ve önemi, ülke ekonomilerine katkıları, avantaj ve dezavantajları ve KOBİ'lerin karşılaştıkları başlıca sorunlar ele alınmıştır. Daha sonra, KOBİ'lerin finansal sorunları başlığı altında, KOBİ'lerin finansman sorunları derinlemesine irdelenmiş, bunlara yönelik geliştirdikleri çözüm önerileri ve bunlara bağlı olarak kullandıkları alternatif finansman kaynakları üzerinde durulmuştur. Ardından KOBİ'lere sağlanan devlet teşvikleri ve kurum destekleri ile ilgili faaliyetler ortaya konulmuştur.

Tezin son bölümünde ise veri toplamak amacıyla Türkiye Ege Bölgesi İzmir ilindeki küçük ve orta ölçekli tekstil işletmelerinin sahipleri veya üst kademe yöneticileri üzerinde bir araştırma anketi uygulanmıştır. Bu amaçla EBSO' ya kayıtlı ve İzmir şehir merkezinde faaliyet gösteren 152 hazır giyim işletmesine yüz yüze

anket uygulanmıştır. KOBİ'ler ile tek tek görüşülerek son global mali kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunlar, bu sorunların kaynakları ve alınan tedbirler üzerine sorular sorulmuştur. Anket formlarının uygulanması sonucu elde edilen verilerin değerlendirilmesinde, SPSS 17.0 paket programından yararlanılarak tablolar hazırlanmıştır. Tablolar yorumlanarak İzmir'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin sorunları üzerinde çözüm önerileri geliştirilmiştir

BİRİNCİ BÖLÜM

KRİZ KAVRAMI VE YAŞANAN FİNANSAL KRİZLER

1.1.Kriz Kavramı

İşletmelerin amaçlarını gerçekleştirebilmeleri ve varlıklarını sürdürebilmeleri, alt sistemlerinin birbirleriyle etkileşimlerini organize etmelerinin yanı sıra çevrelerine uyum gösterebilmelerine ve davranışlarını çevrenin gereksinimleri çerçevesinde yönlendirebilmelerine bağlıdır. İşletmelerin dış dünyadaki gelişmelere duyarsız kalmaları düşünülemez. Dünya’da ve işletmelerin içinde bulundukları çevre koşullarında yaşanan hızlı, stratejik ve teknolojik gelişmeler ve değişimler, işletmeleri derinden etkilemiştir. İşletmelerin sürekli ve hızlı değişimlerle karşı karşıya kalmaları onları çeşitli riskler, belirsizlikler, tehlikeler ve kaos ile karşı karşıya getirmektedir. Karşılaşılan bu gibi durumlar, krizleri gündeme getirmektedir. Bu krizlerin etkileri ise kendi iç dinamiklerine göre, ülkeden ülkeye veya işletmeden işletmeye farklılık gösterebilmektedir.

Kriz dendiğinde, neyin anlaşılması gerektiği konusunda bir görüş birliği bulunmamaktadır. Ancak bu krizler, küreselleşmenin hız kazandığı 1980’li yıllardan sonra önemli bir konu haline gelmiştir. Bu yıllarda yaşanan gelişmekte olan ülkelerde finansal serbestleşme, dışa açılma çabaları, gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere sermaye akımlarının başlamasına neden olmuştur. Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik ve finansal yapıları bu gelişmelere uygun olmadığı için ekonomik krizler yaşanmıştır. Günümüzde ise, kriz kavramı, hangi disiplin için olursa olsun önem taşıyan bir olgu ve günlük hayatın vazgeçilmez bir parçası haline gelmiştir.

Günümüzde kriz dendiğinde, ilk akla gelen ekonomik ve finansal sebepler olsa da, birçok faktör krize yol açabilmektedir. Siyasi ve sosyal olaylar, çevre faktörleri, üretim ve ürün sorunları, yönetim sorunları, yolsuzluklar, adaletsiz vergi

sistemi, yabancı yatırımcı ile yurt dışına kaçan yerli yatırımcı kaynakların israfı, dış borç ve iç borç yükü, riskli ülke sayılma, yatırım yapmadan yüksek kazanç peşinde olma, kazalar ve hatta bazen gaflar bile krize dönüşebilmektedir. Görüldüğü gibi, hemen her konuda krizlerle karşılaşma olasılığı vardır. Bu yüzden, kriz konusunda yapılmış birçok da tanım bulunmaktadır. Şimdi bu tanımlardan en yaygın ve kabul görenlerden bazılarına bakalım:

Kriz, riskin ve belirsizliğin bir derecesidir. İşletmeler açısından kriz; ‘sonucu tehlikeli olabilen, bir işletmenin hedeflerini tehdit eden, derhal tepki gösterilmesini gerektiren, iyi bir planlama ve yönetim ile fırsatlara dönüştürülebilecek, gerilim yaratan sıkıntılı bir durumdur’ (Coşkun, 1995: 5).

Reilly (1987: 80)’e göre; “etkisi altına aldığı örgütün varlığını potansiyel olarak tehdit eden bir durum” olarak tanımlamaktadır (Murat ve Mısırlı, 2005: 3).

Brewton (1987: 10)’a göre, “karşılaşılan bir durum faaliyetlerde ciddi aksama, devletin kurumsal alanda gerçekleştirdiği düzenlemelerde artma, işletme hakkında kamuoyunda olumsuz algılama, finansal açıdan zorlanma, yönetim zamanını verimsiz kullanma, işgörenin moralinde ve desteğinde zayıflamaya yol açıyorsa kriz olarak nitelendirilebilmektedir (Murat ve Mısırlı, 2005: 3).

Shrivastava ve Mitroff (1987: 6)’a göre, işletmelerde ortaya çıkan krizin bir işletmenin en önemli hedefleri - ticari hayatını sürdürme ve karlılığı - tehdit ettiğini kabul etmektedir.

Irvine (1987: 36-37)’ye göre; kriz, en basit anlamıyla işletme örgütünün normal aktivitelerini tahrip eden önemli bir dengesizlik durumudur. Örgütün uzun ve kısa dönemli amaçlarını tehdit eden, acil tepkiler gerektiren ve bununla birlikte yanıt için karar verme süresini kısıtlayan ve en önemlisi varlığıyla karar verme birimlerini şaşırtan ve kararsızlığa sürükleyen bir süreçtir (Titiz ve Çarıkçı, 2001: 204).

Kriz için bir diğer tanım ise, bir örgütün üst düzey hedeflerini tehdit eden, bazen de örgütün yaşamını tehlikeye sokan ve acil tepki gösterilmesini gerektiren; örgütün kriz öngörme ve önleme mekanizmalarının (sürpriz) yetersiz kaldığı gerilimli bir durumdur (Can, 1997: 312).

Kriz örgütü ve yöneticiyi sıkıntıya sokan, doğru, tam ve güncel bilginin toplanamaması sağlıklı işletişim kurulamaması, haberleşme engellerinin giderilememesi, sonuçta örgütsel ve yönetsel faaliyetlerin yeterince yerine getirilmemesi durumudur (Tutar, 2000: 17).

Kriz önceden beklenmeyen ve sezilmeyen, örgüt tarafından acele cevap verilmesi gereken, örgütün önleme ve uyum mekanizmalarını yetersiz hale getirecek mevcut, değerlerini, amaçlarını ve varsayımlarını tehdit eden gerici durumdur (Tağraf, 2003: 150).

Üretimde hızlı bir daralma, fiyatlarda düşme, çok sayıda iflas, işsizlikte artma, ücretlerde gerileme, toplumda gerginliğin artması ve genellikle “patlayıcı” olarak borsanın ya da banka sisteminin çökmesi ile ortaya çıkan bir tablodur. (Bilgen, 2000: 18).

Herhangi bir mal, hizmet, üretim faktörü veya döviz piyasasındaki fiyat veya miktarlarda, kabul edilebilir bir değişme sınırının ötesinde gerçekleşene şiddetli dalgalanmalar olarak tanımlanmaktadır (Kibritçioğlu, 2001: 1)

Ekonomik açıdan kriz, ekonomide aniden ve beklenmedik bir şekilde oryaya çıkan olayların makro açıdan ülke ekonomisini, mikro açıdan ise firmaları ciddi anlamda sarsacak sonuçları ortaya çıkarmasıdır (Kınaytürk, 2006: 5). Tüketici talebinde ve firmaların yatırımlarındaki büyük düşüş, yüksek oranlı işsizlik ve dolayısıyla yaşam standartlarının düşmesi biçiminde oryaya çıkabilmektedir. Bu tür ekonomik krizlere genellikle finansal piyasalardaki belirsizlikler ve hisse senedi fiyatlarındaki düşüşler ve yerli paranın yabancı paralara göre değerindeki düşüşler eşlik etmektedir (Eğilmez, 2008: 48).

Finansal kriz ise, açık yada gizli bir şekilde spekülatif saldırılar sonucunda ülke parasının değerinin hızla düşmesi, ülkenin uluslararası rezervlerinde hızlı bir gerilemenin oluşması veya bu iki durumun aynı anda gelişmesidir (Şentürk, 2008: 6). Döviz ve hisse senedi piyasaları gibi finans piyasalarındaki şiddetli fiyat dalgalanmaları veya bankacılık sisteminde bankalara geri dönmeyen (batık) kredilerin aşırı derecede artması sonucunda yaşanan ciddi ekonomik sorunlar olarak kabul edilmektedir.

Aslında kriz sözcüğü Yunanca ve Latince köklerden gelmektedir. Yunancada “krinein” kökünden gelen “krisis” sözcüğü Latince de olduğu gibi, karar vermek demektir (Önder, 2001: 45).

Görüldüğü gibi kimi araştırmacılar tehdit edici koşulu, müdahale edebilme yetersizliği kimisi de beklenmeyen koşulların üstesinden gelme gerekliliği ve ivediliği olarak tanımlamaktadır.

İşletmeler açısından kriz, sonucu tehlikeli olabilen, bir işletmenin üst düzey hedeflerini tehdit eden, acele tepki gösterilmesini gerektiren, iyi bir planlama ve yönetim ile fırsatlara dönüştürülebilecek, gerilim yaratan sıkıntılı bir durumdur (Özdemir, 1995: 144).

Her zaman kriz gibi belirsizlik dönemlerinin tehlikeler getirdiği düşünülmemelidir. Aksine işletmeyi başarıya ulaştıracak bir köprü olarak düşünülmelidir. Nitekim, Kriz kelimesi Çince iki kelimeden oluşur: “wei-ji” ilki tehlike diğeri fırsat demektir (Silver, 1990: 33). Birbiriyle çelişir gibi görünen bu iki kelime, etkin yönetilmemesi durumunda kriz, doğru yöntemlerle ele alındığında fırsat yaratır. Gerçekte bu kriz, bir dönüş noktası olarak düşünülebilir. Arzu edilmeyen bir sonucu veya aksine aşırı derecede olumlu bir sonucu da içerebilmektedir.

Belirli bir anda ya da son derece önemli bir zamanda, daha iyiye ya da daha kötüye dönüş noktası, kritik bir devreye ulaşan durum olarak (Fink, 1986: 15) ve çabuk uyum sağlamayı gerektiren değişiklikler (Saraçoğlu, 1995: 196) olarak da literatürde yer almaktadır.

Görüldüğü gibi, kriz dönemleri işletmeler açısından risklerin, belirsizliklerin tehditlerin fazlaştığı, rutin çalışmaların devam ettirilemediği ve krize acil cevap verme zorunluluğunun olduğu dönemlerdir. Başka bir deyişle, işletmelerin yönetimlerinin kriz dönemlerinde hem var olan sorunlara cevap vermek, hem de çabuk hareket ederek, karar vermek gibi önemli zorunlulukları bulunmaktadır. Dolayısıyla, kriz dönemlerinin işletmeleri içsel ve dışsal yönleriyle etkileyen birçok yönünden bahsedilebilmektedir.

1.2.Krizin Özellikleri

Örgütün hayatını tehlikeye sokmayan her sıkıntıya kriz adını vermek doğru olmamaktadır. Kriz durumu için, değişme ve gelişmelerin işletmenin varlığını ciddi bir şekilde tehdit etmesi gerekmektedir. Burada önemli olan kriz durumunu tespit ederken, değişiklere uygun tepkiler verirken yetersiz kalınmamasıdır. Daha öncede bahsedildiği gibi krizler her zaman karşılaşılmayan, olağan durumlardan farklı özellikler gösteren, kendine özgü özel koşulları olan olağanüstü durumlardır (Coşkun, 1995: 5). Yapılan tanımlamalara bakarak krizlerin olağan durumlardan ayıran özelliklerini özetleyecek olursak;

- Kriz ciddi bir müdahale gerektirir. Krizlere çabuk cevap verilmesi gerekmektedir.

- Krizler örgütlerin amaçları noktasında kritik ve tehdit edicidirler. Baskı, güvenlikten yoksun, belirsizlik, endişe ve panik gibi pek çok faktörü bir arada barındırabilirler. Bunun yanında iyi planlanıp yönetildiği takdirde fırsatlar oluşturabilirler.

- Ani ve beklenmedik bir anda ortaya çıkarlar.

- Krizler örgütle ilgili yönetici, iş gören, hissedar, devlet gibi üçüncü kişileri de ciddi ölçüde etkilemektedirler.

- Krizlerin kesin çözümleri yoktur, tekrar ortaya çıkabilirler.

- Kriz durumu genel olarak önceden tahmin edilemez. Kriz dönemlerinde işletme yönetimi sınırlı kaynaklarla ulaşılmak istenen amaçları ve yapılması gereken faaliyetleri önceden belirlemede yetersiz kalabilmektedirler.

- Krizler, yüksek oranda stres oluştururlar. Ancak her stresli ortam kriz demek değildir.

Örgütsel açıdan kriz döneminin özellikleri ise; yetkinin merkezileşmesi, korku ve panik yaşanması ve karar alma sürecinin bozulması olarak üç safhada değerlendirilebilmektedir (Can, 2005: 395).

1.3.Krize Neden Olan Faktörler

Günümüzde işletmeler sadece işletme sahip ve ortaklarına değil çevreci baskı gruplarına, yerel halk örgütlerine, bankalara, finansal analistlere ve diğer baskı gruplarına karşı da sorumludurlar. Bu sebepten dolayı finansal analistlerin işletmeleri krizlere yönelten faktörleri, kriz kaynaklarını iyi analiz etmeleri gerekmektedir. Yapılan çalışmalar sonucunda krizlerin kaynaklarına ilişkin farklı yaklaşımlar bulunmakla birlikte, bu çalışmaların belirli noktalarda buluştuğu da gözlemlenmektedir.

Üretimde hızlı düşüş, fiyatlar genel seviyesinde düşme, işsizliğin artması, iflasların olması, borsanın kötü gidişatı, ücretlerde düşme, talebin azalması arzın artması gibi ekonomik nedenlerden ötürü krizler ortaya çıkabildiği gibi, doğal afetler (deprem, sel, yangın...) siyasi yaşamda hükümet bunalımları, askeri darbeler, istikrarsız siyasal ortam, devletin ekonomiye müdahalesi, yaşanan konjonktürel dalgalanmalar neticesinde oluşan hiperenflasyon, işsizlik gibi ekonomide negatif sonuç doğuracak olaylar da krizlere neden olmaktadır (Kınaytürk, 2006: 7).

Ayrıca yetersiz sermaye, finansal kaynak sıkıntısı, artan rekabet, müşteri zevk ve beklentilerdeki değişimler, yönetsel tecrübe eksikliği gibi finansman, pazarlama ve yönetim sorunları krizlere neden olan faktörlerin başında gelmektedir. Önemli tesislerin ve fabrikaların kaybı, endüstriyel kazalar, grevler gibi endüstriyel ilişkiler, soygun, patlama gibi suçlar istifalar ya da personelin ölümleri, işletmeyle ilgili olumsuz dedikodular, itibar kaybı, kaçırma rehin alma suikast gibi terörist eylemler, yangın, sel gibi doğal felaketler, hatalı ürünler, hükümet politikaları, çevre kirliliğinin etkileriyle işletmelerin faaliyetlerinin sınırlandırılması, kaynak sağlamada karşılaşılan güçlükler, küreselleşme sonucunda değişen uluslararası çevre faktörleri, mamuldeki başarısızlıklar gibi birçok faktör de işletmelerin krizle karşı karşıya kalmalarına sebep olmaktadır. Ancak tüm bunlar işletme dışı çevre faktörleri ve işletme içi çevre faktörleri olarak iki ana başlık altında ele alınmaktadır.

1.3.1.Dış Çevre Faktörleri

Krize sebep olan dış çevre faktörleri, işletmenin dışında kalan ve tamamıyla kontrol edemediği faktörlerdir. Çevrenin, sürekli değişiklikler karşısında giderek daha çok belirsizleşmesi ve karmaşıklaşması, dolayısıyla olayları önceden tahmin etmenin imkansız hale gelmesi, işletmelerde krize zemin hazırlamaktadır (Dinçer, 1992: 385-386). Belirsizlik ve karmaşıklık arttıkça, kriz ihtimali de artmaktadır. Ayrıca bu faktörler dünyayı kontrol altına alarak, pek çok işletmenin varlığına etkide bulunabilmektedir (Tüz, 2001: 5). Aynı zamanda bu faktörler, sosyal, kültürel, yasal, sayısal, ekonomik ve teknolojik olmak üzere işletmenin geniş dış ortamından kaynaklanırken; bu durum işletmenin temel işlevlerini de olumsuz yönde etkilemektedir. Dış çevrede meydana gelen değişiklikleri; ekonomik, sosyo - kültürel, hukuki - politik, teknolojik çevre değişiklikleri, rekabet koşullarında meydana gelen değişiklikler, güçlü rekabet, uluslararası çevre faktörleri, kaynak sağlamada karşılaşılan güçlükler ve doğal felaketler şeklinde sıralamak mümkündür.

1.3.1.1.Ekonomideki Dalgalanmalar

İşletmenin içinde yer aldığı ekonomik sistem, işletmelerin karmaşıklık derecesini etkileyerek krize neden olmaktadır (Can, 2005: 389). Krize neden olan bu ekonomik faktörler; “ekonomik konjonktürün genel yapısı” (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 37), “ürünlerin arz talep durumu, ülke ekonomisinin parasal, mali ve genel iş şartları yönünden değişimi, ekonominin büyümesi, Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) ve kullanılabilir kişisel gelir, talep değişimleri, rekabet” (Tüz, 2001: 5), “ödemeler dengesindeki değişiklik, halkın satın alma gücünün azalması, yüksek oranda enflasyon, döviz politikaları, dış kaynak maliyetinin yüksek olması, kredi darlığı, kaynak yetersizliği, işletmelerin büyüme gücünün azalması, üretimin düşmesi” (Coşkun, 1995: 11) gibi etmenlerden oluşmaktadır.

1.3.1.2.Hukuki ve Politik Düzenlemeler

İşletmeleri etkileyen faktörlerin başında devlet politikalarındaki değişiklikler gelmektedir. Hükümetin hem uluslararası, hem ülke çapında, hem de mahalli

seviyedeki politik eğilimleri ve hukuki düzenlemeleri sık sık değişebilmektedir (Coşkun, 1995: 9-10). Bu değişiklikler işletmelerin yaşama ve gelişme gücünü etkilemekte, işletmeleri belirli sınırlar içine koymaktadır. Hukuki ve politik düzenlemeler, “vergi tarifelerindeki değişiklikler, gümrük mevzuatındaki değişiklikler, koruma oranlarındaki değişiklikler, toplumsal alandaki düzenlemeler, işgücüne ilişkin yeni düzenlemeler” (Karalar, 1993: 338), “hükümetin dış rekabet, finansal destek, politik müdahale konusundaki yaklaşımları” (Tüz, 2001: 6) gibi konuları içermektedir.

1.3.1.3.Teknolojik Yenilikler

Teknolojik yenilikler toplumu ve işletmeleri değişime zorlayan önemli bir faktördür. Değişime ayak uyduramayan işletmeler için bu bir kriz sebebidir. Bu yüzden üst yöneticiler teknolojik gelişmeleri sürekli takip ederek bunlara ilişkin bilgiler edinmek durumundadırlar.

Krizin ortaya çıkmasında teknolojik değişikliklerin hızı, değişikliğe uyum süreci ve teknolojiye bağımlılığın oranı önemli ölçüde etkili olmaktadır (Dinçer, 1992: 316).

1.3.1.4.Sosyo – Kültürel Etkenler

Sosyo - kültürel çevrede meydana gelen değişiklikler, işletmeleri de değişmeye zorlamaktadır. Toplumun değer yargıları, nüfus miktarı ve birleşimi, kültürel düzeyi ve moda anlayışı gibi sosyo - kültürel çevreyi meydana getiren unsurlar ise işletmelere bazı tehdit ve fırsatlar sunmaktadır. İşletmelerin bu çevreyi yerince analiz etmemesi durumunda, tehditlerden kaçınarak fırsatları yakalaması olanaksızlaşmakta ve kriz ortaya çıkmaktadır (Ataman, 2001: 239).

1.3.1.5.Rekabet Koşulları

İşletmelerin krizle karşılaşmalarının temel nedenlerinden biri, işletmenin varlığını sürdürmesi, büyümesini ve gelişmesini etkileyen (Ataman, 2001: 240),

rekabetin acımasız koşullarında geri kalmalarıdır (Tüz, 2001: 4). Büyük ve güçlü rakiplerin, mamullerini farklılaştırarak ve teknolojik yeniliklerin avantajlarını kullanarak pazar payını artırma mücadelesine girmeleri işletmeleri krizle baş başa bırakabilmektedir (Coşkun, 1995: 10).

1.3.1.6.Doğal Faktörler

Yönetimin kontrol edemediği yangın, sel, deprem, erozyon, kasırga gibi doğal çevreyle ilgili beklenmedik gelişmeler, işletme faaliyetlerini olumsuz yönde etkilemek suretiyle, işletmelerde krize yol açabilmektedir.

1.3.2.İç Çevre Faktörleri

İşletmelerdeki krizlerin sebebi dış çevreden kaynaklanıyor gibi görünse de, aslında işletmelerin krizi yaşamasında işletme içi yetersizlik ve problemlerin daha fazla etkisi olduğu söylenebilir. Krize neden olan iç çevre faktörleri arasında temel olarak üst yönetimin yetersizliği, örgütsel yapı özellikleri ve işletmenin hayat safhasındaki sorunlar görülmektedir.

Yönetimden kaynaklanan krizlerin başlıca sebepleri; yönetimin çevreyi iyi analiz edemeyip olası fırsat ve tehditleri görememesi ve krizden kurtulma yollarını uygulamada yetersiz kalması, önlem alınamaması, değer ve inançları, değişimlere ayak uyduramaması ve sorunlara eski yöntemlerle cevap verme çabası, çevredeki gelişmeler hakkında bilgi toplama ve işleme yetersizliği, aniden işten ayrılmalarıdır (Milburn, Schuler ve Watman, 1983: 1151).

İşletmelerin örgütsel yapılarında ise; aşırı merkezci yönetim politikası (tüm yönetimin tek bir elde planlanması, üretim teknolojisindeki eksiklikler (Akgüç, 1994: 916-917), otorite ve yetkinin kullanım biçimi (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 38), yetki ve sorumluluk dağılımındaki dengesizlik (Coşkun, 1995: 13), yenilik ve yaratıcılık yönünden personel yetersizliği, karar verme ve uygulamada yavaşlık, sık sık yapılan önemli hatalar, işletme içi iletişim kopukluğu işletme içi çatışmalar, koordinasyon sorunları, amaçların belirgin olmaması, iş gören devir hızı ve devamsızlıklarının

yüksek olması, aşırı derecede hastalıkların görülmesi, aşırı iş yükü, sinirsel gerilim, iş ortamından hoşnutsuzluk (Arbak, 1994: 22-23) gibi sorunlar görülmektedir.

Hayat safhasında karşılaşılan sorunlara ise, işletmenin tarihi geçmişi ve tecrübeleri (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 38), kuruluş aşamasında hatalı yer seçimi (Akgüç, 1994: 917), büyüme döneminde önlem alınmadan belirli bir sınıırın aşılması, işletmenin pazar talebinden daha hızlı bir büyüme göstermesi, satış ve karların azalarak gerileme dönemlerine girilmesi (Kazan, 1994: 13) gibi faktörler örnek olarak gösterilmektedir.

1.4.Kriz Türleri

İşletmelerin içinde bulundukları çevre koşulları günden güne belirsizleşebilmekte (Murat ve Mısırlı, 2005: 4) ve işletme içi veya işletme dışı meydana gelen herhangi değişik veya olumsuz olaylar, kontrol altına alınamadığında işletmeler için farklı sonuçlar doğurmakta ve bunun sonucunda da farklı kriz türleri ortaya çıkabilmektedir (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 590).

Krizlerin çok sayıda nedeni bulunmaktadır. Fakat her olumsuz değişikliği kriz olarak nitelendirmek mümkün değildir. Bir gelişmenin kriz olarak nitelendirilebilmesi için çok boyutlu olması, yapılan aktivitelerin tümünü etkileyebilme kapasitesine sahip olması gerekmektedir. Her şeyden önce kriz ortamında geleceğin ne olacağı konusunda göstergeler kesin değildir (Eroğlu ve Albeni, 2002: 97). Bu noktadan hareketle, günümüzde işletmeler yalnızca kendi faaliyet alanlarına ilişkin değil, aynı zamanda ülke genelinde ortaya çıkabilen ve herkesi ilgilendiren genel kriz türlerini de göz önünde bulundurmak durumundadırlar. Ancak şunu unutmamaları gerekir ki, bu krizler birbirinden bağımsız olmayıp, bir kriz türü diğer kriz türünü de beraberinde getirmektedir. Örneğin; müşteriler işletmeye olan güvenlerini kaybettikleri için işletmenin ürün ve hizmetlerini satın almaktan vazgeçebilir, bu da satışların düşmesine, pazar payı kaybına ve sonuçta ekonomik krize girilmesine neden olabilir. Diğer taraftan finansal açıdan sorun yaşayan bir işletmede, müşterilerin ve diğer paydaşların işletmeye olan güvenini yitirmesi de muhtemeldir” (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 590). Bu da

örgütsel krizin habercisi olmaktadır. Bunlar gibi krizlere neden olan diğer tüm işletme içi ve işletme dışı faktörler göz önüne alındığında, kriz türlerini ekonomik krizler, teknik krizler, örgütsel krizler ve sosyal - beşeri krizler olarak dört ana başlıkta toplamak mümkün olmaktadır. Bu çalışmada, her bir kriz hakkında temel bilgiler verdikten sonra ekonomik krizin bir türü olan finansal krizler ayrıntılarıyla anlatılmaktadır.

1.4.1.Teknik Etkilere Bağlı Krizler

Örgütün teknik alt yapısının yetersizliğine ve örgütün çok hızlı değişen bir teknolojik ortamda bulunmasına rağmen kendi değişimini yeterince hızlı gerçekleştirememesine bağlı olarak gelişen her türlü kapasite yetersizliği ve üretim ya da hizmet aksamasına yol açacak arızaların sıklaşması, ürün ya da hizmet kusur oranının artması, sipariş takvimlerinde gecikme vb. şeklinde kendini gösteren krizlerdir (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 126). Örgütlerin temel teknolojilerindeki başarısızlıklardan kaynaklanmaktadır. Ürün veya servis hataları, fabrika hataları ya da endüstriyel kazalar, bilgisayar arızaları, eksik veya gizli bilgi akışı (Murat ve Mısırlı, 2005: 5), organizasyonun dışından gelen ve şirketin güvenli bilgilerini ele geçirmeyi hedefleyen saldırılar, işin durması, hasar verici dedikoduların yayılması (Tüz, 2001: 9-10), bilgi sistemlerindeki bozukluk, iflas gibi nedenler teknik krizlerin başlıca sebepleri arasında sayılmaktadır.

1.4.2.Örgütsel Çevre İle İlgili Krizler

Örgütün içinde bulunduğu iç ve dış çevre ile ilgili krizler, bu krize yol açan ilgili faktörün adı ile adlandırılmaktadır (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 126). İşletmenin örgüt yapısında meydana gelen karar verme ve uygulamada yavaşlık, sık sık yapılan hatalar, örgütsel bozukluk, aşırı merkezci yönetim politikası, koordinasyon sorunları, amaçların belirgin olmaması, mesleki hastalıklar gibi sorunlar (Tüz, 2001: 9) örgütsel krizin sebeplerini oluşturmaktadır. Sabotaj, terörizm, yöneticilerin fideye karşılığı kaçırılması, üretimin engellenmesi, mamule hasar verme,

taklitçilik, kötü niyetli söylenti ve iftiralar, boykot ve grevler (Murat ve Mısırlı: 2005: 5) örgütsel kriz aktivitelerindendir.

1.4.3.Sosyal Etkilere ve İnsan Kaynakları Faktörlerine Bağlı Krizler

Örgütlerin sosyal çevrelerinde ortaya çıkan başarısızlıkları kapsamaktadır. Bu tür krizler sosyal çevrede yer alan örgütlerin ve medyanın işletme üzerindeki baskılarının artması ile ortaya çıkmaktadır (Haşit, 2000: 17). Örgüt iklimindeki bozulmalar ya da toplumsal normlardaki ani ve beklenmedik değişiklikler sonucu oluşan ve örgütün hayatta kalmasını etkileyen krizlerdir (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 126). Çalışanlardaki moral düşüklüğü, yönetici değişimi ve bu değişikliklere uyum sağlayamama, mesleki yanlışlıklar (Pheng ve Ho, 1999: 233), iletişimsizlik, kanun dışı faaliyetler, cinsel taciz, mesleki hastalıklar sosyal etkilere bağlı olarak ortaya çıkan krizlere örnek olarak verilmektedir.

1.4.4.Ekonomik Krizler

Kur değişimleri, enflasyon hedeflerinde sapmalar, hammadde fiyatlarının değişimi, cari açık (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 126), endüstriyel kazalar, rekabetin hızlanması, hükümet krizleri veya uluslararası krizler gibi faktörler sonucunda işletmelerde ortaya çıkan krizler, ekonomik krizlere bağlı etkilerdir. İşletmelerde ekonomik kriz süreci, genellikle satışların düşüşü ile başlamakta, pazar payı kaybı ve gelirlerdeki gerileme ile devam etmektedir (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 591). Birçok nedenden kaynaklanan bu ekonomik krizler, reel sektör krizleri ve finansal krizler olmak üzere iki şekilde incelenebilir. Reel sektör krizleri, kendi içinde, mal ve hizmet piyasasında kriz, iş gücü piyasasında işsizlik krizi olarak (Kınaytürk, 2006: 13), finansal krizler ise para krizi, bankacılık krizi ve dış borç krizi olarak ayrılabilir.

1.4.5.Finansal Krizler

Finansal krizler, döviz ve hisse senedi piyasalarında şiddetli fiyat dalgalanmaları veya bankacılık sisteminde bankalara geri dönmeyen kredilerin aşırı derecede artması ile ortaya çıkmaktadır (Kibritçioğlu, 2001: 175).

Finansal krizler, finansal piyasaların etkin bir şekilde fonksiyon görememesine yol açarak ekonomik faaliyet hacminde şiddetli daralmalara neden olmaktadır. Finansal sektör bilançolarındaki bozulmalar, faiz oranlarındaki artışlar, belirsizlikteki artışlar, varlık fiyatlarındaki değişimler nedeniyle finansal olmayan şirket bilançolarının bozulması finansal krizleri oluşturan unsurlardandır (Gençtürk, 2008: 8).

Finansal krizler için birçok sınıflandırma olmasıyla birlikte ana hatlarıyla para krizleri, bankacılık krizleri, borçlanma krizleri olarak üç ana başlık altında toplamak mümkün olmaktadır.

1.4.5.1.Para Krizleri

Bir ülke parasına duyulan güvenin kaybolması sonucunda spekülative fonların yoğun bir biçimde ülkeyi terk etmeye başlamaları nedeniyle Merkez Bankası'nın (MB) tüm desteklemelerine rağmen mevcut kurun sürdürülemezlikte ulusal paranın devalüe edilmesi ve ya tümüyle dalgalanmaya bırakılması biçiminde tanımlanmaktadır (Seyidoğlu, 2001: 583).

Bir para krizi süreci, döviz kurunda keskin bir çöküş olması, hükümetin devalüasyonu ilan etmesi ve birden döviz kuru rejimini modifiye etmesi, sermaye akışlarını sınırlaması, birkaç saat için para piyasalarını kapatması durumlarından oluşmaktadır (Erdoğan, 2006: 30).

Para krizlerinin temelde iki nedeni bulunmaktadır. Bunlardan ilki, hükümetlerin sorumsuz politikalarına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Eğer ülkede sabit kur politikası uygulanıyorsa, bütçe açıklarının finansmanı açısından para basılması enflasyonun artmasına neden olmaktadır. Bu durum, yabancı paraya olan talebi arttırmakta ve ülkelerin döviz rezervlerini azaltmaktadır. Bunu spekülative ataklar izlemektedir. İkinci neden ise, sabit kur politikası izleyen hükümetlerin, kendi

para birimlerinin değerini koruyarak, para politikalarını uygulama mecburiyetinde kalmaları sonucunda faiz oranlarının yüksekliği nedeni ile ekonominin yavaşlamasıdır. Dolayısıyla ulusal para aşırı değerlenmiş olmakta ve para üzerinde spekülâtif ataklar baş göstermektedir (Ekşi, 2007: 6). Eğer bir ülke parasının üzerindeki spekülâtif saldırı devalüasyonla veya şiddetli değer kaybı ile sonuçlanırsa, Merkez Bankası büyük miktarlarda rezerv satmak veya faiz oranlarını önemli oranlarda yükseltmek suretiyle parayı korumaya çalışmakta (Delice, 2003: 59), bu da halk ve iş çevreleri üzerinde yeni devalüasyon beklentisinin oluşmasına neden olmaktadır. Bu beklentiler ise reel piyasalarda durgunluğa yol açmakta ve genellikle de devalüasyon şeklinde sonuçlanmaktadır. Bu sayede yeni bir para krizi oluşmakta, hatta kriz belirli bir sarmala girmekte ve kendi kendini sürekli besleyen krizler şekline dönüşmektedir (Eroğlu ve Albeni, 2002: 100).

Para krizlerinin en önemli özelliği yayılma mekanizmasının ortaya çıkarttığı yıkıcı etkidir. Örneğin; Güneydoğu Asya krizinde, kriz öncelikle bir ülkede ortaya çıkmış, bölge ekonomilerinin yapılarının benzerliği ve ticari bağlantılarının yüksekliği nedeniyle Güneydoğu Asya'nın önemli bir kısmında yıkıcı etkilere neden olmuştur (Erdoğan, 2006: 30).

Pazar krizleri açıklanırken uygulanan kur politikasına göre farklı isimlendirmeler yapılmaktadır. Sabit kur sistemini uygulayan ülkelerdeki para krizleri ödemeler dengesi krizi olarak adlandırılmakta ve döviz rezervi azalmaları üzerine yoğunlaşmaktadır. Esnek kur sistemi uygulayan ülkelerdeki krizler ise döviz kuru krizi olarak tanımlanmakta, dikkatler döviz rezervleri yerine kur değişmelerine yoğunlaşmaktadır (Ekşi, 2007: 7). 1990'lı yıllardaki deneyimler sabit kur politikası izleyen ve sermaye hareketlerine açık gelişmekte olan ekonomilerde parasal krizlerin arttığını göstermiştir (Gençtürk, 2008: 9).

1.4.5.2.Bankacılık Krizleri

Genellikle finansal alt yapıları henüz tam oturmamış gelişmekte olan ülkelerde ortaya çıkan bankacılık krizleri, finansal sistem ve bankacılık sisteminin yükümlülüklerini yerine getiremez hale gelmesi” (Eroğlu ve Albeni, 2002: 98),

“banka bilançolarının kötüleşmesi” (Erdoğan, 2006: 22), geri dönmeyen kredilerin artması ve dolayısıyla “bankaların likidite sıkıntısı içine girmeleri”, mevduat sahiplerinin parasını çekme isteklerini yerine getirememeleri” (Ekşi, 2007: 8), menkul değerler piyasasında dalgalanmalar, reel sektörde meydana gelen küçülmeler sonucu bankaların aktif yapılarının bozulması gibi olumsuzlukları içermektedir. Bu krizlerin başlıca nedenleri; istikrarsız makro ekonomik yapı, “mikro ekonomik aksaklıklar” (Delice, 2003: 61), bankacılık sektöründe etkin denetim ve gözetimin yapılmaması, yasal düzenlemelerin yetersizliği ve risk yönetimi için gerekli kredi kültürünün oluşmamasıdır (Yıldırım, 2004: 45). Bunların yanında, gelişme oranının düşüklüğü, enflasyonun ve faiz oranlarının yüksekliği, yasal düzenlemelerin zayıflığı, finansal liberalizasyon, Merkez Bankası’nın bağımsızlığının zayıf olması, varlık fiyatlarının azalması, kısa vadeli borçlanma oranlarındaki yükselme krizlerin meydana gelme olasılığını artırmaktadır (Edchengreen ve Arteta, 2000: 37). Hükümetlerin yeni bankalar kurulurken gerekli titizliği göstermemeleri ve yeterli kontrol sağlamamalarının yanı sıra bankacılık sisteminin kanunlar çerçevesinde yürütülmesinde ve disiplin altına alınmasında hatalı davranışları da krize neden olmaktadır (Gençtürk, 2008: 12).

Bankalar, kredi kararını vermeden önce müşteri hakkında bilgi toplayabilme imkânına sahiptirler. Bankaların bilgi toplamada ve ahlaki riziko sorununu çözmede taşıdıkları bu ve bunun gibi avantajlar bankacılık kesiminin finansal sistem içindeki ağırlığının temelinde yatan önemli bir etken olmaktadır. Bankaların kredi verecekleri kişi veya kurumları sıkı bir şekilde araştırmamasından ileri gelen bankacılık krizleri, borçluların borçlarını ödeyememeleri veya ödemek istememelerinden dolayı oluşan risk olarak karşımıza çıkmaktadır. Kredilerin tahsil edilememesi, faiz, enflasyon, kurda ciddi dalgalanmalar, menkul kıymetler piyasasının işleyişinin bozulması ile ekonomiye büyük darbe söz konusu olmuştur (Kınaytürk, 2006: 18-19). Krizin ortaya çıkmasında piyasadaki güven ortamının zayıflaması da önemli rol oynamaktadır.

Aynı zamanda bankacılık krizlerinin, finansal kurumların ve bankaların kapanması (Erdoğan, 2006: 23), bankaların diğer bankalarla birleşmeye zorlanması ya da devlet idaresinin banka yönetimlerine el koyması (Gençtürk, 2008: 12), banka

yöneticilerinin işten çıkarılması, bankalardaki mevduat düzeyinin aşırı şekilde azalması (Ferddhanusetyawan ve Pangestu, 2004: 3) gibi çok ciddi sonuçları söz konusu olmaktadır.

Finansal krizin olduğu bir ülkede, bankacılık sektörünün bu krizden olumsuz olarak etkilenmemesi için sistemin güçlü olması gerekmektedir. Çünkü bankaları sağlıklı olmayan ülkelerde istikrar sağlanamamakta, refah düzeyi artırılmamakta ve uzun süreli yabancı sermaye yatırımları olamamaktadır. Bankacılık sektöründe yaşanan bir kriz, ülke ekonomisini etkilemekle kalmamakta, küreselleşen piyasalar nedeniyle tüm dünya ekonomisini etkileyebilmektedir.

1.4.5.3.Dış Borç Krizleri

Dış borçlarını düzenli olarak ödemekte olan bir ülkenin karşılaştığı dış ödeme sorunları nedeni ile ülkelerin kamu ve özel kesime ait dış borçlarının anapara ve faizini ödeyememesiyle ortaya çıkmaktadır (Seyidoğlu, 1999: 583). Borçlarını ödemekle yükümlü olanlar borçlarını ödeyemediğinde veya borç vericiler borçların ödenmeme olasılığı olduğunu düşünerek yeni krediler vermeyip, mevcut kredileri geri almaya çabaladıklarında borç krizleri ortaya çıkmaktadır. Kamu kesiminin geri ödeme yükümlülüklerini yerine getiremeyeceği şeklindeki risk algılamaları, özel sermaye girişlerinde şiddetli bir azalmaya ve bir para krizine yol açmaktadır (Altıntaş, 2004: 39).

Alınan dış borçların verimli alanlara kanalize edilemeyerek tüketimde veya verimsiz, geri dönmesi yüksek risk taşıyan uzun vadeli yatırımlarda değerlendirilmesi borçlanma krizlerinin nedenleri olarak karşımıza çıkmaktadır (Altan ve Bezirci, 2001: 456).

Bir ülkenin ekonomik göstergeleri kötü olsa bile, borç seviyesinin düşük olması durumunda, bir borç krizinden kaçınması mümkün olabilmektedir.

1.5.Kriz Yönetimi

İşletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri için işletmecilik alanında ortaya çıkan gelişmelerin sürekli olarak yakından izlenmesi gerekmektedir. İşletmeler, kriz sürecine, bu gelişme ve değişmelerin tam ve doğru bir şekilde izlenememesi ve çeşitli yönetim düzeylerinde uygun stratejilerin geliştirilememesine bağlı olarak girmektedirler. Ancak her zaman kriz gibi belirsizlik dönemlerinin tehlikeler getirdiği düşünülmemelidir. Aksine işletmeyi başarıya ulaştıracak bir köprü olarak düşünülmelidir. Bu yüzden, işletmelerin krizin gelmekte olduğunu görebilmeleri, krizin getirdiği tehlikeleri fırsatlar haline dönüştürebilmeleri ve “kriz durumlarında işletmeyi tehlikelerden korumak için etkili bir yönetim anlayışının geliştirilmesi gerekmektedir. İşletmelerin hedeflerine ulaşabilmeleri amacıyla; sürekliliklerini sağlayabilmek ve krizden karlı çıkabilmelerinin yaşamsal önemi, işletmelerde “kriz yönetimi” kavramını öne çıkarmakta ve gerekli kılmaktadır” (Erdoğan, 2010: 232). İşletmelerin kriz durumlarında yürürlüğe alacakları bir kriz yönetimi, krizin türü ya da kaynağı ne olursa olsun işletmenin uygun önlemleri almasında yardımcı olacaktır. Zaten önemli olan, böyle bir durumda iyi bir işletme yönetiminin krizi tahmin edebilmesi ve yönetebilmesidir.

1.5.1.Kriz Yönetimi Tanımı

Kriz yönetimi, olası kriz durumlarına karşı kriz belirtilerini algılama ve kuruluşun krize düşmesini engelleme, kriz ortaya çıktıktan sonra ise işletme çıkarları doğrultusunda en az zararla atlatılmasını sağlama, kriz sonrası ders alıp yeniden yapılanma amacıyla gereken hazırlık ve faaliyetlerin uygulanması ve kontrolü gibi özel nitelikli uygulama yapılmasını gerektiren faaliyetleri içeren, olağan dönemlerden farklı özellikler gösteren bir süreç ve yönetim modelidir (Filiz, 2007: 18-19).

Kriz yönetimi, bir karar alma sürecidir. Bununla birlikte yönetimin özel bir türüdür ve stratejik yönetimin ilkeleriyle benzer özellikler taşımaktadır. Örgütlerin krize karşı hazırlıklı olmasını sağlarken aynı zamanda da gerekli önlemlerin alınarak krizin en düşük maliyet ve en yüksek kazançla atlatılması amacını güder. Örgüt

yaşamını ve değerli örgütsel kaynakları tehdit eden bir durumdur (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 7). İşletmenin varlığını sürdürmesini tehlikeye sokabilecek nitelikteki olaylarla ilgilenmenin yanı sıra içinde çeşitli fırsatları da barındırmaktadır.

Görüldüğü gibi, kriz yönetimi yalnızca krizin ortaya çıkmasından sonraki süreci kapsayan bir faaliyet olmadığını vurgulaması bakımından önemlidir. Gerçekten kriz yönetimi; erken uyarı sinyallerinin belirlenmesi, koruma ve önleme mekanizmalarının kurulması gibi krizin ortaya çıkmasına kadar geçen sürede gerçekleştirilmesi gereken faaliyetleri de içermektedir (Ataman, 2001: 83). Bu bağlamda kriz yönetiminin süreçlerinin ayrı ayrı incelenmesi gerekmektedir.

1.5.2.Kriz Yönetimi Süreçleri

Kriz yönetim, olası kriz durumlarına karşılık, karşılaşılabilecek sorunları önceden tahmin etmek ve planlamak suretiyle, söz konusu riskin gerçekleşmesi durumunda olumsuz etkiyi azaltmak ya da kontrol edilebilir duruma getirmek için kullanılacak iletişim yöntemlerinin planlanması, gerekli önlemlerin alınması ve uygulanması süreçlerinden oluşmaktadır (Filiz 2007: 18-19). Bu kapsamda kriz yönetimi süreçleri hakkında farklı sınıflandırmalar olsa da temelde beş aşamalı bir süreç içerisinde değerlendirilmektedir.

1.5.2.1.Kriz Sinyallerinin Alınması

Kriz durumu tüm şiddetiyle ortaya çıkmadan önce krizle ilgili ilk sinyallerin ortaya çıktığı aşamadır. Bu sinyallerin zamanında fark edilmesi, krizin ortaya çıkmasını engellemekte veya çözümünü kolaylaştırmaktadır. Uyarı sinyallerinin takip edilmemesi ve doğru biçimde değerlendirilmemesi durumunda ise krizin ortaya çıkması kaçınılmaz olmaktadır (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 46). Bu yüzden, yöneticilerin bu sinyallere karşı son derece duyarlı olmaları gerekmektedir. Bu sinyallerin yakalanabilmesi için de, işletmelerde değişik sinyalleri alabilen çeşitli erken uyarı sistemlerinin kurulması ve işletilmesi gerekmektedir (Baran, 2006: 31). Bu sistemlerin günümüz bilgi teknolojileri aracılığı ile yapılması, krizin bertaraf edilmesinde önemli bir rol oynamaktadır (Sevim ve Sürmeli, 2009: 151).

1.5.2.2.Krize Hazırlık ve Korunma

İşletmenin, ilk aşamada yakaladığı verileri kullanarak krize karşı hazırlık yapabilmesine ve önlemler alabilmesine yardımcı olan mekanizmaları kurması gerekmektedir (Baran, 2006: 33). Bu mekanizmalar krizin ortaya çıkaracağı zararı önlemek amacıyla, örgüt birimlerini, departmanlarını ve çevresini, bozulmanın ortaya çıkaracağı zararın etkilerinden korumaya dönük faaliyetleri içermektedir (Asunakutlu ve Dirlik, 2009: 46).

1.5.2.3.Krizin Denetim Altına Alınması

Yakalanan kriz sinyalleri, krizin önlem ve korunma mekanizmalarını harekete geçirmekte ve üst yönetim bu mekanizmalardan gelen bilgiler doğrultusunda krizi önlemeye yönelik harekete geçmektedir. Ancak bazı durumlarda erken uyarı sistemleri ile önleme ve koruma mekanizmaları etkili biçimde çalışsa da kriz durumundan tamamen kurtulmak olanaklı olmayabilir. Bu nedenle, üst yönetimin, kriz yönetiminin ilk iki aşamasında elde ettiği verileri kullanarak krizin seyrini izleyerek gerekli önlemleri alması gerekmektedir (Baran, 2006: 33). Bunların yapılmaması sonucunda kriz tüm şiddetiyle ortaya çıkmaktadır.

1.5.2.4.Normal Duruma Geçiş

Kriz kontrol altına alınıp atlatıldıktan sonra, işletmenin artık istikrarlı duruma getirilmesi gerekmektedir. Kriz döneminde, örgüt alt sistemleri arasındaki iletişim bağları zayıflamış işletmenin iklim ve düzeni bozulmuş olabilmektedir (Baran, 2006: 33). Bu aşamada, öncelik verilen amaç, durumun en kısa zamanda eski verimli haline getirilmesi ve bozulan örgütsel mekanizmanın yeniden işletilmesi sağlanarak (Can, 2005: 400) krizin yarattığı olumsuz etkilerin giderilmesine çalışmaktır.

1.5.2.5.Öğrenme ve Değerlendirme

Kriz yönetimi sürecinin son aşaması, kriz döneminde alınan karar, önlem ve uygulamaların gözden geçirilmesi ve kriz döneminden dersler çıkarılması

faaliyetlerini içermektedir (Baran, 2006: 33). Öte yandan krizin tekrar yaşanmaması için önlemler alınması ve krizden yarar sağlanması, bu aşamada yapılan diğer çalışmalar arasında bulunmaktadır.

1.6.İşletmelerin Kriz Dönemlerinde Alabilecekleri Önlemler

İşletmelerin kriz ortamıyla karşı karşıya geldiklerinde bu durumu en hafif şekilde atlatabilmeleri için kendi içlerine dönüp durumu gözden geçirerek birtakım önlemleri almaları gerekmektedir. Bu yüzden, işletmelerin krizin gelmekte olduğunu görebilmeleri, krizin getirdiği tehlikeleri fırsatlar haline dönüştürebilmeleri ve işletmenin süreçlerine yeni bir ivme kazandıran yönetim yapısına sahip olmaları gerekmektedir. Kısaca, işletmeler kriz anında fazla etkilenmeden, aniden krize yakalanmaları durumunda kolayca çıkabilecek şekilde harekete etmelidirler. Bu sayede krizin getirdiği olumsuzluklar en aza inecektir. Ancak bu önlemler, işletmenin hukuki şekline, ölçeğine ve işletmenin içinde bulunduğu sektörün durumuna, şirketin kendi dinamiklerine ve özel şartlarına göre bazı değişiklikler göstermektedir (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 228). İşletmelerin özellikle kriz zamanında olmak üzere, her zaman uygulaması gereken bir takım önlemler üç başlık halinde toplanabilmektedir.

1.6.1.Stratejik Önlemler

Pazar payını korumak ve büyütme isteyen işletmeler, olası bir krize karşı koymak ve yeni şartlara uyum sağlamak amacıyla birçok teknik uygulayabilmektedirler. Bunlar şu şekilde sıralanabilir:

- SWOT analizi yapılmalıdır. SWOT İngilizce olan dört kelimenin baş harflerinin bir araya getirilmesinden türetilmiş bir kelimedir. “Strengths”; güçlü olunan alanlar, “weakness”; zayıf olunan alanlar, “opportunities”; fırsatlar ve “threats”; sınırlamalar ya da tehlikeler. Kriz öncesinde işletmeler güçlü ve zayıf yönlerini belirleyip, nelerin onlar için bir fırsat ya da tehlike olduğunu bilirlerse, olası bir krizde kayba uğramaz ya da en az kayıpla bu dönemi atlatabilirler. Hatta bu

sayede ileride büyüme için bile önemli bir fırsat yakalayabilmektedirler. İşletmenin içinde bulunduğu durum bu şekilde analiz edilirse, krizin oluşturduğu panik ve dağınıklık önlenmiş olmaktadır.

- İşletmeler stratejik olarak modern takas olarak bilinen “barter” sistemine dahil olabilirler. Barter; işletmelerin ihtiyaçları olan malları para ödmeden ve hiçbir şekilde nakit akışlarını bozmadan alabilmeleri, bunun karşılığında da atıl kapasitesinde duran mal ve hizmetleri yine para almadan satarak ihtiyaçlarını finanse etmeleri olarak özetlenebilir. İşletmelerin arz ve talepleri karşılaştırılarak bir değerlendirme yapılmakta, böylece nakit girişi ve çıkışı olmaksızın işletmeler takas yoluyla ihtiyaçlarını karşılamakta ve pazarını genişletme imkanına sahip olmaktadır (Coşkun, 1995: 30).

- İşletme olanaklarını göz önünde bulundurarak gerçekçi orta ve uzun vadeli planlar yapmalıdır. Bu sayede, işletme ileride nerede olmak istediğini açık olarak belirlemiş olmaktadır.

- Ekonomiyle ilgili gelişmeler takip edilmelidir. Mevcut verilere dayanarak, ekonominin geleceği konusunda tahminler yapıp, bu sayede beklenmedik sürprizlere karşı hazırlıklı olunmalıdır (Coşkun, 1995: 32).

- İşletmenin planlarına uygun olarak, ürün gruplarına göre pazar hedefleri belirlenmelidir. Böylece, kar hedefleri, pazar payı, ürün çeşitliliği, faaliyet alanı gibi konular önceden belirlenerek buna göre tedbirler alınabilir (Coşkun, 1995: 33).

- İnsana önem verilmeli, çalışanların motivasyonu her zaman sağlanmalıdır. Çünkü teknoloji gibi modern olanakları bile kullanarak işletmeyi başarıya götürecek olan faktör insandır.

- İşletme müşterilerle ve kamuoyu ile olan ilişkilerini her zaman canlı tutmalıdır. Özellikle kriz dönemlerinde müşteri hizmetlerine yönelik çalışmaların yapılmasına devam edilmelidir.

- Şirketin sermaye yapısı düzenlenerek, öz kaynak yapısı güçlendirilmelidir (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 229).

1.6.2.Masrafları Azaltıcı Önlemler

Kriz dönemlerinde işletmelerin karşılaştığı en önemli güçlük, likiditenin kaybedilmesi olmaktadır. Bu nedenle işletmelerin gereksiz masraflardan kaçınarak, likiditeyi artırma yönünde tedbir almaları gerekmektedir. Bu, işletmenin bulunduğu yere ve çalışma alanına göre değişiklik gösterebilmektedir. Likiditeyi artırma yönündeki çabalar;

- İşletmenin üretmiş olduğu ürünlere yönelik bir talep daralması söz konusuysa, diğer bir anlatımla stok fazlalığı mevcut ise üretime yönelik giderlerin kısılması ve gerekiyorsa üretime ara verilmesi,
- İşletmenin, sadece diğer işletmelere oranla üstün olduğu alanlarda faaliyetlerine devam etmesi, zayıf alanlardan çekilerek burada yaptığı giderlerden kurtulması, diğer bir ifadeyle, işletmenin küçülmesi,
- Üretim için ithalat söz konusuysa, döviz kurlarında meydana gelen artışlara göre ithalatın kısılması mümkünse iç piyasadan girdilerin sağlanması,
- Yıllık izinlerin öne alınması, iş barışını bozmayacak şekilde personelin azaltılması, “sayının üretim hacmiyle orantılı hale getirilmesi” (Altan ve Bezirci, 2001: 461),
- Seyahat giderleri, otel masrafları ve iş gezileri için yapılan harcamaların azaltılması,
- Krizin şiddetlendiği dönemlerde personele verilen maaş ve prim gibi ücretlerin azaltılması, mesailerin kaldırılması,
- Duran varlık yatırımlarının azaltılması, yeni yatırımlara girilmemesi ya da mevcut yatırımların ertelenmesi,
- Borçların vadelerinin uzatılması, işletme alacaklılarıyla anlaşıp, borçlarını ertelemek ve yükümlülüklerini daha uzun bir vadeye yaymak (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 228) şeklinde olabilmektedir.

Bunların yanında kırtasiye, elektrik-su, telefon gibi masraflar azaltılması, lüzumsuz kampanya giderlerinin yapılmaması gerekmektedir.

1.6.3.Nakit Girişini Hızlandırıcı Önlemler

İşletmenin likidite sıkıntısını gidermede masrafları azaltıcı önlemlerin yanı sıra, işletmeye nakit girişini hızlandırıcı önlemlere de ağırlık verilmelidir. Bu konuda yapılan çalışmalara bakıldığında;

- İç pazar daralmasının getirdiği olumsuzlukların önlenmesi amacıyla dış pazarlara yönelerek ihracata ağırlık verilmesi (Coşkun, 1995: 35),
- Tahsilat sürelerinin kısaltılması,
- Modern finansal teknikleri kullanılması (Şamiloğlu, Uygun ve Gökmen, 2002: 71),
- Vadeli satışları azaltılması, dövizli satışa ağırlık verilmesi (Uzay, 2001: 450),
- Mümkünse kredilerin vadesinin yeniden düzenlenmesi,
- Kredi temininde sıkıntı olması sebebiyle öz kaynaklara yönelinmesi (Ekşi, 2007: 81),
- Stok maliyetlerini azaltmak amacıyla indirimli satış kampanyalarının başlatılması,
- Stokları eriterek nakit girişi sağlanması (Soğut, 2003: 281),
- Vadeli satışlarda teminat, siparişlerde avans alınması (Coşkun, 1995: 35),
- Yaygın satış politikası izlenerek riskin dağıtılması, blok satışlardan kaçınılarak müşteri sayısının artırılması,
- Taksitli satış kampanyalarına ağırlık verilmesi,
- Karlılıktan ziyade likiditeye önem verilmesi (Coşkun, 1995: 36),
- Reklam ürün geliştirme ve verimliliğin artırılması gibi faaliyetlerin kesintisiz olarak devam etmesinin sağlanması,
- Şirketin iştiraklerinin tamamının veya bir bölümünün satılarak nakde çevrilmesi (Sumer ve Pernsteiner, 2009: 229),

- Likitidesi yüksek varlıklardan banka faizi, döviz ve hisse senedi gibi varlıklara ağırlık verilmesi (Bilgin, Karabulut ve Ongan, 2002: 83),
- Sabit varlıkların satılarak, uzun süreli olarak kiralanması işletmelerin aldıkları önlemler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu sayede şirketler, elde edeceği kaynaklarla kısa süreli borçlarını ödemekte, işletme sermayelerini güçlendirmektedir.

1.7.1990 Sonrası Dünya ve Türkiye Ekonomisinde Yaşanan Finansal Krizler

1980’li yılların başlarından itibaren finansal serbestleşme politikaları uygulanmaya konmuştur. Bu finansal serbestleşme politikalarının başında faiz oranlarının serbest bırakılması, bankaların MB’de tutmak zorunda oldukları munzam karşılık oranlarının düşürülmesi, ülkeye sermaye giriş çıkışlarının serbest bırakılması gelmektedir. Fakat uygulanan bu finansal serbestleşme politikaları başarısızlıkla sonuçlanmıştır ve birçok ülkede finansal krizlere neden olmuştur (Kınaytürk, 2006: 30).

1.7.1.1997 Asya Krizi

Bugün dünya pazarları ülke ekonomilerine büyük olanaklar sunduğu kadar, aynı zamanda tehlikeler de taşımaktadır. İkinci dünya savaşı sonrasındaki döneme göre, krizler giderek sıklaşmaktadır. Bunun en önemli örneklerinden biri de Asya Mali Krizidir.

1997 yılında ortaya çıkan ve dünya ekonomisini ve özellikle finansal piyasaları etkileyen bu kriz, Tayland’da başlayarak kısa sürede tüm Asya’yı etkilemiştir (Karluk, 2009: 1). Bu kapsamda, ilk değerlendirilmesi gereken ülkeler Tayland, Malezya, Endonezya ve Güney Kore’dir. Kriz bölgesindeki iki önemli ülke, Çin ve Japonya ise kriz ülkelerinin dışında tutulması gerekirken, ekonomik konumlarının önemli olması, kendi yapısal ekonomik sorunları ve bölge ülkeleriyle olan yoğun piyasa ilişkileri nedeniyle krizden büyük ölçüde etkilenebilecek ve büyük ölçüde etkileyebilecek konumdadırlar (Eroğlu ve Albeni, 2002: 103). Hong Kong,

Singapur ve Tayland gibi ülkeler ise belirli ölçüde etkilenseler bile, krize karşı önlemlerini alarak, kendilerini krizden korumayı başarmışlardır.

1.7.1.1. Kriz Öncesi Gelişmeler

Küresel boyutta düşündüğümüzde ufak tefek sarsıntılar olsa da dünya 1997 yılının ortasına kadar olumlu gelişmeler yaşamıştır. Örneğin, ABD New York borsasının çöküşünden sonraki durgunluğu atlatmış, iç ve dış açıklar giderek küçülmeye başlamıştı (Kazgan, 2008: 255). Aynı şekilde Asya Ülkeleri de paralarını ticari ve mali ilişkide bulundukları Japon yeni yerine ABD dolarına endekslemiş ve izleyen beş yıl süresince dünyadan sermaye çekmeyi sürdürerek, hızla büyümüşü. Hatta krizden dört beş ay öncesine kadar Doğu Asya ülkelerinin kaydettiği başarılarla gıpta ile bakılmakta, bu ülkelerin kalkınma stratejileri gelişme yolundaki ülkelere model olarak önerilmekte idi. Uluslararası Para Fonu (IMF) bile kriz sürecinin hemen öncesinde yayımlanan raporlarında bölge ekonomileri ile ilgili olumlu değerlendirmeler yapmış, özellikle Güney Kore ekonomisindeki gelişmelerden övgüyle bahsetmiş, Doğu Asya ülkelerinin sıkıntıya düşebilecekleri yönünde bir tahminde bulunamamıştır. Ayrıca, Moody's, Standard ve Poors gibi reyting kuruluşları kriz öncesinde gerekli ikazı yapamadıkları gibi, genelde olumlu yönde reyting vermişlerdir (Dünya Ticaret Örgütü Nezdinde: 1).

Kısaca toparlayacak olursak, kriz ülkeleri kamu açıkları, işsizlik gibi ekonomik sorunları olmayan, yüksek bir ekonomik büyüme hızına sahip ülkelerdi. Milli para birimlerinin değerini dolar kuruna bağlayan bu ülkelerin temel özelliği, ucuz işçiliği esas alan hem ihracat (üretim), hem de ithalat (tüketim) ekonomisi özelliklerini bir arada taşıtarak dünyanın en büyük pazarını oluşturmaya başlamışlardı (Eroğlu ve Albeni, 2002: 106). Kriz fark edilene kadar bu ülkelerin ihracat potansiyelleri, yabancı sermaye çekmekteki başarıları ve iş gücü verimliğindeki başarılarıyla örnek olarak gösteriliyorlardı (Eroğlu ve Albeni, 2002: 107).

Aşağıdaki çizelgede (Çizelge 1.1.) Asya ülkelerinin kriz öncesine kadar olan başarılı ekonomik performansları gösterilmektedir (Eroğlu ve Albeni, 2002:107).

Çizelge 1. 1Doğu Asya Ülkelerindeki Ekonomik Büyüme ve Refah Düzeyi

	1970-1996 Dönem Ortalama Yıllık Büyüme Hızı	1996 Yılında Kişi Başına Düşen Milli Gelir (Dolar)
Tayland	7.5	8.370
Malezya	7.4	9.703
Güney Kore	8.4	12.410
Endonezya	6.8	4.280
Filipinler	3.6	3.060
Singapur	8.2	25.650
Tayvan	8.3	17.720
Çin	9.1	3.120
Hong Kong	7.5	25.400
Gelişmiş Ülkeler Ortalaması	2.7	22.700

1.7.1.2.Krizin Ortaya Çıkışı ve Gelişimi

Ekonomide her şey yolunda giderken, 1996'da ihracatın ve GSMH büyümesinin yavaşlaması ile erken uyarı sinyalleri gelmiş, bölge faizleri yükselmiş ve başta Tayland olmak üzere paraları dolara bağlı olan ülkeler ekonomik büyüme sorununa yol açan para problemi ile karşı karşıya kalmışlardır. Bu ülkelerde artan sermaye rizikosuna ve bilhassa Tayland'da artan ölçüde yeni işyeri binasının boş durduğunun ve gayrimenkul fiyatlarının gerilemekte oluşunun fark edilmesiyle 1997 yılında Asya krizi diye nitelendirilen kriz ortaya çıkmış oldu. Bu krizle birlikte gayrimenkul sektöründe sorunlar çıkmış, menkul kıymetler borsasında keskin düşüşler ve mali dengeler bozulmaya başlamıştır.

Sabit bir kur politikası uygulayan bir ülke olarak Tayland'da milli paranın aşırı değer kazanmış olabileceği beklentisi spekülörler için cazip bir ortam oluşturmıştır. Tabii, rekabet gücü kaybının yaşanıyor olması, aynı zamanda bunların CİB açıkları büyürken, başta kısa vadeli borçlar dış borçlarının da giderek artması demek oluyordu. Nitekim 1997'ye gelindiğinde Endonezya, Tayland Güney Kore gibi ülkelerde kısa vadeli dış borçlar toplamın %60'ını aşmış, ticari bankaların döviz borçları varlıklarını kat kat aşılıyor düzeye varmıştı. 1997 orasına doğru Tayland merkez bankasının 30 küsur milyar dolar olduğu söylenen rezervlerinin sadece 1.1 milyar dolar kadar olduğu ortaya çıktı (Kazgan, 2008: 256). Asya ülkelerinde finansal sistemdeki zayıflık, bankacılık sistemindeki bu problemler ve ülkenin borçlarının büyük bir kısmının döviz üzerinden olması krizin oluşmasına neden olmuştur (Kınaytürk, 2006: 34). Asya'dan kaynaklanan tasarruflar bölge dışına uzun vadeli yatırımlara giderken, Asya'ya gelen fonların genelde kısa vadeli banka kredileri, gayrimenkuller, portföy yatırımları veya her an kaçmaya hazır fonlardan oluşması bunalımın daha da artmasına neden olmuştur. Bölge ülkeleri, aşırı büyüme içinde iken bile bazı yapısal sorunları çözme yoluna gitmemişlerdir. Kredilerde anormal şişkinlik, yabancı sermayeye aşırı bağlılık, yanlış ve verimsiz yatırımlar, altyapı sorunlarının üzerine gidilmemesi, ihracatta rekabetin zayıflaması, lüks tüketim malları ithalatındaki büyüme bölgede bir ekonomik krizin habercisi olmuştur (Karluk, 2009: 2).

Tüm bunlar sonrasında, spekülasyonlara açık bir hale gelen Tayland'da IMF tarafından yapılan gayri resmi uyarılara rağmen Tayland Merkez Bankası Baht'ın dış değerini yeteri ölçüde düşürerek spekülatif bekleyişe son verme girişiminde bulunmamıştır. Ancak yinede mali ve finansal piyasalardaki dengeleri korumak, finans ve gayrimenkul piyasalarını güçlendirmek için bazı tedbirler alınmış ancak bu tedbirler piyasalarda güveni sağlamaya yetmemiştir. Yatırımlar ve büyümelerdeki yavaşlama devam ederken Tayland para birimi olan baht üzerinde ciddi spekülatif hareketlerle birlikte ülke dışına sermaye kaçıışı başlamıştır. Ülke dışına para kaçışının önemli artış göstermesi sonucu 1997 Temmuz ayında (değeri ABD dolarına bağlanmış ulusal para birimi) Tayland Bahtının %40 oranında devalüe edilmesi üzerine başlayan kriz, domino etkisi ile Malezya, Endonezya ve Filipinleri etkilemiş, Malezya ve Endonezya paralarının da değer kaybetmesine neden olmuştur. Singapur

ve Hong Kong'u da sarsan kriz son olarak özel sektörün aşırı borçlanması ve etkisiyle Güney Kore'yi de içine alarak tüm Asya Pasifik ve dolayısıyla dünya ekonomisini tehdit eder boyuta ulaşmıştır.

1.7.1.3.Krizin Nedenleri

Asya ülkelerinde oluşan krizin en büyük sebeplerinden birisi yatırımların finansman şeklidir. Asya ülkeleri büyük yatırımlarının dolar ve yen üzerinden borçlanarak finanse etmişlerdir. Piyasada dengenin olumsuz gelişmesi ve dışsal olumsuzluklar nedeniyle yerel para birimlerinin değerinin düşmesi, borç yükünü artırmıştır (Kınaytürk, 2006: 34). Bu durum bu ülkelerin ihracatlarını pahalılaştırmış ve rekabet güçlerini kaybetmelerine yol açmıştır (Karluk, 2009: 1). Bunun üzerine Asya ülkeleri dış ticaret açıkları ve buna paralel olarak da cari açık vermeye başlamışlardır. Bu ülkeler cari açıklarını kapatacak önlemler almak yerine, onu finanse edebilecekleri sürece sürdürmeyi tercih etmişlerdir. Cari açıkların büyümesi bu ülkeler açısından dış finansman sorunlarını gündeme taşımış ve cari açığın finansmanı için dış kaynak bulmak gitgide sıkıntılı hale gelmeye başlamıştır. Asya ülkelerinin özel kesim kuruluşlarının ve bankaların kısa vadeli dış borçlarında büyük artışlar ortaya çıkmıştır. Bu artışlar hem dış borçlar içindeki paylarda hem de GSMH içindeki paylarda oluşmuştur. Ayrıca kısa vadeli borçlarla uzun vadede getiri, sağlayacak yatırımlar finanse edilmiştir. Başlangıçta karlı alanlara yönelen yabancı sermaye, bu alanlar daraldıkça daha az karlı alanlara giderek riskin büyümesine neden olmuştur (Eğilmez, 2008: 65). Söz konusu ülkelerle dövizle borçlanmış olan firmalar altından kalkamayacakları bir borç yüküyle karşı karşıya kalmışlardır. Bu firmalara kredi açmış olan yerli ve yabancı bankalarının kriz başlayınca kredileri kesmeleri de Asya krizinin önemli nedenleri arasında bulunmaktadır (Eroğlu ve Albeni, 2002: 110).

Rusya'nın kriz ortamına girmesinin temel nedeni ise, IMF'nin kaynak yetersizliği içine girmesi sonucunda Rusya'ya olan desteğini askıya almış olmasıdır (Eğilmez, 2008: 66). Ayrıca o dönemde IMF'nin bile kriz sürecinin hemen öncesinde yayımlanan raporlarında bölge ekonomileri ile ilgili olumlu değerlendirmeler

yapması ve bununla beraber reyting kuruluşlarının da gerekli ikazı yapmamaları kriz için gerekli önlemleri almamasına ve krizin ilerlemesine neden olmuştur.

1.7.1.4.Krizin Sonuçları

Kriz dikkatlice incelendiğinde, çıkarılabilecek bir önemli sonuç şudur: IMF gibi uluslar arası saygın bir kuruluşun, ilk defa özel sektör kaynaklı bir kriz ile karşı karşıya kalmasıdır. Kriz, IMF sisteminin sorgulanmasına yol açmıştır (Karluk, 2009:8).

Ayrıca krizin yanlış yönetilmiş döviz politikaları, kötü bir şekilde düzenlenişi finans piyasaları, şeffaflığın olmaması, yatırımların yanlış yönlendirilmesi, cari işlemler açığı ve yetersiz idari işbirliği gibi faktörler tarafından olumsuz bir şekilde etkilendiği ve zarar gördüğü anlaşılmaktadır (Eroğlu ve Albeni, 2002: 113).

1.7.1.5.Türkiye'ye Etkileri

Türkiye'de krizin hissedilmesi, Menkul Kıymetler Borsasında hisselerin değer kaybetmesi ve endeksin düşmesi ile kendini göstermiş, önemli ölçüde para yurt dışına kaçmış ve sektörel bazda görülen durgunlukla farklı bir boyut kazanmıştır (Yürekli, 2004: 114).

Asya ülkelerinin, yapmış olduğu devalüasyonlar bu ülkelere uluslar arası piyasalarda rekabet gücü kazandırmış, Türkiye'nin ihracat gelirlerinde düşüş gözlenmiştir. Uzakdoğu ülkeleri, acilen ihtiyaç duydukları dövize ulaşabilmek için yüksek oranlı devalüasyonların katkısı ile fiyatlarını düşürmeye başlamışlar, tekstil ve konfeksiyon sektörünün ara malı ve hammaddelelerinde fiyatlarının düşmeye başlaması bu ülkeleri ihracatları açısından avantajlı hale getirmiştir.

1997 yılında yaşanan kriz ülkemizdeki büyüme oranları üzerinde negatif etki yaratmıştır. Büyüme hızının gerilemesindeki en önemli etkenler, özel tüketimdeki yavaşlama ve sabit sermaye yatırımlarında düşüşlerin olmasıdır.

- Ekonomik ve politik yapıdaki belirsizlik tüketicinin güveninin sarmış, faiz oranlarının yüksekliği tüketimin alternatif maliyetini artırmış ve tüketim harcamaları azalmıştır.
- Küçük işletmelerde işten çıkarılma oranı çok yüksek düzeylere ulaşmıştır.
- Türkiye'nin dış ticareti olumsuz etkilenmiştir.
- İhracatta, bir önceki yıla göre azalma görülmüş, ithalat ise hemen hemen aynı düzeyde kalmıştır. Bu durum Türkiye'nin dış açıklarını artırmıştır.
- Yabancı yatırımcılar Rusya ile beraber Türkiye'den de çıkmaya başlamışlardır. "Altı hafta içinde Türkiye'yi 6 milyar \$ civarında yabancı finansal yatırım terk etmiştir" (Eğilmez ve Kumcu, 2002: 336-337).
- Global krizle birlikte müteahhitlik hizmetleri olumsuz etkilenmiştir.
- Halkın gelir düzeyinin düşmesi, alım gücünü de düşürmüş ve böylece tüketimin de daha ucuz mallara kaymasına yol açmıştır.

Tüm bunlarla birlikte Türkiye, bavul ticareti denilen 1998de Rusya'nın yediği darbe ile birlikte şiddetli düşüşle geçmiştir (Kazgan, 2008: 257).

Tabi ki Türkiye'nin bu krizden etkilenmemesi mümkün değildir. Bu Asya krizi sadece kriz yaşayan ülkeleri değil, bu ülkelerle ticari ilişki içinde olan diğer ülkeleri de etkilemiştir.

Kriz devam ederken gündeme gelen seçim tartışmaları, Türkiye'ye yönelik portföy yatırımlarını da olumsuz yönde etkilemiştir (Karluk, 2009: 13).

Ancak yinede, geçmiş yıllarda uygulamış olduğu politikalar sonucunda Türkiye, Asya Krizi'nden çok fazla etkilendiği söylenemez. 1980 yılından sonra gerçekçi kur politikası ve dışa açık politikalar, Türkiye ekonomisinde yapısal değişiklik sağlamıştır. Bunun sonucunda GSMH içinde cari işlemler açığı düşmüş, Merkez Bankası parası kısa vadeli sermaye hareketlerine bağlı olmaktan çıkmış ve "sıcak para" konusunda izlenen ihtiyatlı politikalar ve alınan bazı önlemler, krizin Türkiye'yi çok fazla etkilemesine engel olmuştur (Karluk, 2009: 8). Mali piyasaların dünya ile entegrasyonunun düşük seviyede olması ve Türkiye'nin istenilmesine

rağmen çok fazla dışa açılmamasının da, dış etkilerin Türkiye’de daha az hissedilmesine yol açmıştır (Karluk, 2009: 9).

1.7.2.Şubat 2001 Bankacılık Krizi

Siyasal alanda meydana gelen bir tartışmayla ortaya çıkan kriz, toplumda siyasi istikrarsızlık olarak değerlendirilmiş ve bu sebepten dolayı piyasalarda yaşanan sıkıntılar 2001 döviz krizinin temelini oluşturmaktadır. Bu krizin etkisiyle büyük ölçekli döviz karşı yabancı yatırımcıların yanında yerli yatırımcılardan özellikle bankalardan spekülasyon talebi artışı başlamıştı. Şubat 2001 yılında başlayan kriz, TL’nin önemli ölçüde değer kaybetmesine yol açmıştır (Yıldırım, 2004: 51).

Hükümet siyasi istikrarsızlığın ortadan kalkması ve siyasi aktörlerin kendi aralarında uzlaşması halinde ekonominin düzeleceği kanaatini taşıyordu. Bu yüzden bir revizyona ihtiyaç duyulmamıştı. Ancak krizle beraber ekonomide yeni bir dönem başlamış ve eski program tümüyle yürürlükten kalkmıştı.

Yeni programın yürütülebilmesi için uluslararası finansal kuruluşlar ile sıkı bir diyalog gerekiyordu. Bunun üzerine dünya bankası yardımcılarında Kemal Derviş tercih edildi (Eroğlu ve Albeni, 2002: 215). Tüm bunlar neticesinde IMF ile anlaşma sağlanarak güçlü ekonomiye geçiş programı uygulanmaya başlamıştır.

Program, döviz kuru rejiminin terk edilmesi neticesinde oluşan güvensizliğin ve istikrarsızlığın kaldırılmasını, mali sektörün yapılandırılmasını, bankacılık sektörü ile ilgili reformlara öncelik verilmesini, ekonomide rekabeti ve ekonomik etkinliği artıracak yapısal reformların yapılmasını, enflasyonla mücadeleyi, gelir dağılımında bozukluğu giderilmesini ve sürdürülebilir büyümeyi amaçlamaktadır (Kınaytürk, 2006: 65).

Program çerçevesine oluşturulan ekonomide uygulanacak politikalar yurt içi talebin daraltılması ve ihracatın artırılması amacındadır. Bunun için sıkı para ve sıkı maliye politikalarının uygulanması gerekmekte, bunun gerekçesi olarak da döviz kaçışını engellemek, cari açığı kapatmak, döviz hücumu engelleyerek aşırı döviz talebini ortadan kaldırmak olarak gösterilmektedir. Fakat görülmüştür ki kriz sonrası ekonomilerde reel kesim sürekli daralan talep karşısında iyice gerilemekte, işsizlik

katlanılmaz oranlara yükselmekte ve beklenen ölçütlerde ihracat artışı gerçekleştirilememektedir (Eroğlu ve Albeni, 2002: 216). Bu olumsuzlukların giderilmesi ve ekonominin canlandırılması için de talebin daraltılması değil genişletilmesi gerekmektedir (Kınaytürk, 2006: 66). Tüm bunlar göz önünde bulundurularak programın etkin bir program olmadığı söylenebilir.

1.7.2.1.Türkiye Ekonomisine Etkileri

Yatırımlarının büyük çoğunluğunu banka kredileri ile gerçekleştiren yatırımcıların almış oldukları kredileri bankalar tahsil etmeye çalıştıkları zaman büyük bir çıkmaza girmiş ve üretimlerini durdurmuşlardır. İşte bu sebeple, kriz sonrasında birçok banka tasfiye edilmiştir. Yıllık büyüme oranı büyük oranda küçülme göstermiştir. Enflasyonda bir önceki yıla göre artış meydana gelmiştir.

Mali kesimde başlayan bu sarsıntı kısa süre sonra reel sektör üzerindeki olumsuz etkilerini de göstermeye başlamıştır. Piyasada ortaya çıkan faiz dalgalanmaları talep canlılığını birdenbire kesivermiş, talepte ortaya çıkan bu ani sarsıntı, reel kesimin satışlarının daralmasına ve dolayısıyla stoklarının hızla yükselmeye başlamasına yol açmıştır (Eğilmez, 2008: 78). Ekonomide yaşanan bu belirsizlikler yatırımları da durdurmuş, döviz üzerinden borçlanan firmalar iflas ile karşı karşıya kalmışlardır (Tunçsiper, 2001: 16). Talebin azaldığı kriz döneminde dokuma ve giyim eşyası, otomotiv, beyaz eşyaya olan talep düştüğü için enflasyon oranı beklenenden yüksek olarak gerçekleşmiştir (Kınaytürk, 2006: 67). İşsizlik oranı yükselmiş en çok işten çıkarılma bankacılık, medya otomotiv tekstil sektörlerinde olmuştur. Ödemeler dengesi üzerinde yarattığı etkide ise dış ticaret açığının en çok yaşandığı dönem olmuştur. Sermaye hareketleri de olumsuz yönde bir boyut kazanmış sermaye çıkışı gerçekleşmiştir.

Sonuç olarak 2001 krizi dışsal faktörlerin yanında, daha çok içsel faktörlerden kaynaklanmaktadır. Türkiye ekonomisinde sürdürülemez bir iç borç dinamiğinin oluşması, başta kamu bankalar olmak üzere mali sistemdeki sağlıksız yapının ve diğer sorunların kalıcı bir çözüme kavuşturulamamış olması ve cari işlemler açığındaki yüksek oranlı artışlar karşı karşıya kalınan bu krizin en temel sebeplerini

oluşturmaktadır (Eroğlu ve Albeni, 2002: 234). Ekonomik istikrarı tekrar sağlamak için izlenen yanlış politikalar ve kötü yönetim neticesinde de faizler çok fazla yükselmiş ve ekonomiye büyük maliyetler yüklemiştir.

1.7.3.2008 Küresel Krizi Ve Türkiye

2008 ekonomik krizi, 2007 yılının son aylarında ortaya çıkan ve dünyanın birçok ülkesini olumsuz yönde etkileyen ekonomik gelişmelerden oluşmaktadır.

Bu küresel krizin kökeninde tarihin en büyük gayrimenkul ve kredi balonu yatmaktadır. ABD'deki taşınmaz mal piyasasının birden değer kaybetmesi ve bunun sonucu tutulu satışlardaki kişisel iflasların artmasının bu krizi tetiklediği düşünülmektedir.

2000'li yıllar boyunca başta petrol olmak üzere bütün emtia ve tarım ürünleri fiyatlarında büyük bir yükseliş gözlenmiştir. Çin ve Hindistan gibi yüksek nüfuslu ülkelerde gözlenen ekonomik büyüme bu ürünlere olan talebi arttırmış ve fiyatların yükselmesine neden olmuştur. 2008 yılında gıda fiyatları tarihin en yüksek düzeylerine ulaşmıştır. Altın ve petrol gibi değerli maddeler de tarihinin en yüksek değerini kazanırken ABD dolarının değeri hemen hemen bütün diğer para birimleri karşısında önemli ölçüde düşmüştür.

Buna paralel olarak 2008 yılında ABD'deki taşınmaz mal piyasasında (özellikle konut fiyatlarında) büyük bir düşüş yaşanmıştır. Bunun öncesinde ABD'deki konut fiyatları 2000'li yıllar boyunca büyük bir yükselme göstermiş, mortgage piyasası yaklaşık 10 trilyon dolarlık bir büyüklüğe ulaşmış ve bu haliyle dünyanın en büyük piyasası olmuştu. Başlangıçta mortgage kredilerinin büyük ağırlığı, yüksek kaliteli müşterilere verilen kredilerden oluşuyordu. Zaman içinde krediler daha düşük kaliteli müşterilere de yönelmeye başladı. 2008 ortasında "subprime mortgage" denilen bu düşük kaliteli müşterilere verilen kredilerin hacmi 1,5 trilyon dolara kadar yükselmişti. ABD'de faizler geçmişte son derece düşük düzeylerde olduğundan, bu kredileri kullanan düşük gelirli gruplar büyük ölçüde değişken faizli kredileri tercih etmişlerdi (Eğilmez, 2008: 67). FED 'in son dönemde faizleri peş peşe arttırmasına konut fiyatlarındaki düşüşün eşlik etmeye başlamasıyla,

bu kişiler aldıkları kredileri geri ödeyememiş ve bu kişilerin iflas etmelerine ve hatta konutlarına el konmasına neden olmuştur.

Aynı zamanda sahibi oldukları emlak fiyatlarının yükselmesiyle refahlarını arttığını düşünen Amerikalılar için bu büyük bir şok oluşturunuyordu. Çünkü emlak fiyatları artıkça, emlak sahipleri kendilerini daha zenginleşmiş hissedip borçlanarak harcamalarını arttırıyorlar, bu ekonomiye canlılık getiriyor ve emlak fiyatları daha da artıyordu. Emlak fiyatları arttıkça emlak talebi de artıyor, bu kez emlake dayalı kâğıtlarla yapılan finansal işlemler büyüdükçe büyüyordu. Herkes yatırım amacıyla ikinci hatta üçüncü gayrimenkulünü alıyordu. Bu alımların altında yatan varsayım, bunların günün birinde daha yüksek bedelle satılabileceği varsayımıydı. Bu varsayımın gerçek olmadığı anlaşılınca fiyatlar düşmeye ve balon sönmeye yönelmiştir (Eğilmez, 2008: 67).

2008 yılı ilerledikçe krizin sadece küçük bir kesimi değil, bütün ABD mali sistemini etkilediği anlaşılmıştır. Düşük gelirli ailelere yüksek riskli kredi açan bu kurumlar kredi akitlerini birleştirip paketleyerek borsalarda alınıp satılabilen tahviller haline getirmişler, yatırım bankaları ve ticaret bankalarına satmışlardı. Bir bakıma piyasadan fon topluyorlardı. Topladıkları bu fonlarla da yeni krediler açıyorlardı. Konut fiyatları birden düşünce ve bu krediyi kullanan bireyler ödeme güçlüğü çekince ihraç edilen bu tahvillerin de değeri düşmüş ve bunları ihraç eden kuruluşların mali yapısı bozulmuştur. Alacaklarının değeri düşerken borçları yine aynı seviyede kalmış, bir bakıma borçlulukları yükselmiştir. Değeri düşen, faiz oranının ne olacağı bilinmeyen konut ipoteğine dayalı bu tahvilleri güvence göstererek diğer finans kuruluşlarından kredi sağlamak zorlaşmıştır. Güven bunalımı geçiren bankalara arası piyasada likidite sorunu ortaya çıkmıştır. Bu kuruluşlar nakit sıkıntısı çeken bankalara kredi vermemeye ya da çok yüksek faiz oranıyla vermeye başlamış ve diğer finans kuruluşlarından kredi sağlayamayan ve nakit sıkıntısı çeken bankalar çareyi tüketicilere verdiği kredileri geri çağırarak bulmuştur. Ayrıca bu tüketicilere de kredi vermemeye başlamıştır. Neticede konut fiyatları düşmüş, kredi sağlayamayan tüketicilerin harcamaları azalmış ve üretimden tüketime tüm piyasa daralmaya girmiştir (www.finzoom.com, 25.09.2009). Ayrıca elinde çok miktarda yüksek riskli konut kredisi toplanan banka olan Lehman Brothers bu ilişkilerin

sonucu olarak batma olgusuyla karşı karşıya gelmiştir. Bankalara karşı sözleşmelerin koşullarını yerine getiremeyip, gerekli ödemeleri yapamayınca da hükümet ve FED bu bankayı kurtaramayacaklarını açıklamışlardır.

ABD, tarihinin en büyük cari açıklarını veriyordu. Bu açıklardan kaynaklanan dış borçlar da giderek büyüyordu. ABD, bunlara karşılık büyük miktartlı fon çekiyor ve bununla cari açığını finanse ediyordu. ABD’li şirketler sermayelerini, teknolojilerini alıp Çin’e gidiyor, orada yatırım yapıp, ucuz Çinli emeğiyle üretime başlıyor, ürettiklerini ağırlıkla ABD ve Avrupa pazarına satıyor, oradan elde edilen kazançları da ABD hazine tahvillerine yatırıyorlardı. ABD’nin cari açığını önemli ölçüde Çinli emeği finanse etmiş oluyordu. Ne var ki bu açığın sonsuza kadar gidemeyeceği, bir yerde ABD ekonomisinde bir düzeltme olması gerektiği de biliniyordu. Yani ABD’nin dış dengesi de bir balon üzerine oturmuş durumdaydı (Eğilmez, 2008: 68). Gelişmiş ülkelerdeki büyümenin düşmesi, talebin de gerilemesi, gelişme yolundaki ülkelerden yapılan ithalatın azalmasına neden olmuştur. Bu durum da gelişme yolundaki ülkelerin dış ticaret gelirlerinin düşmesine ve dolayısıyla ekonomilerinin küçülmeye başlamasına yol açmıştır.

1.7.3.1.Türkiye’ye Etkileri

Türkiye’deki bankacılık sisteminin mevcut yapısal özelliğiyle piyasadaki aktörlerin kriz sırasındaki davranış biçimleri Türkiye’nin bu krizi görece az hasarla atlmasına neden olmuştur. Buna göre özellikle 2001 krizinden sonra atılan adımlar Türkiye’deki bankacılık sistemini sağlamlaştırmış ve bir istikrara kavuşturmuştur. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK)’nın sıkı bir şekilde bankaları gözetimi, bankaların sermaye yeterliliklerinde bir eksiklik olmaması, döviz varlıklarıyla döviz yükümlülükleri arasında bir denge olması ve ABD’dekinin aksine Türkiye’de konut ipoteline dayalı tahvil ve bono ihracının yapılmaması olumlu birer yapısal özellik olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ayrıca, bankaların kendi aralarındaki kredi akışını kesmemeleri ve bir anlamda likiditeyi devam ettirmeleri, birey, şirket ya da başka bir finans kuruluşuna kullandırdıkları kredilerini paniğe kapılarak hemen geri çağırılmaları, mudilerin

mevduatlarını çekmek için bankalara hücum etmemeleri ve bu anlamda piyasaya olan güvenlerini örtülü olarak açıklamaları da Türkiye'nin hanesine artı bir değer olarak geçmiştir (www.finzoom.com, 25.09.2009).

Öte yandan tüm bu olumlu gelişmelere rağmen Türkiye dolar ve euronun yükselişine, kredi faiz oranlarının artmasına ve özellikle konut kredilerinde 20 yıla kadar çıkan kredi vadelerinin bazı bankalarca 5-10 yıla kadar geriye çekilmesine engel olamamıştır. Bu noktada bankaların kredi verirken artık daha seçici davranacakları açıktır. Aynı zamanda krizle birlikte uluslar arası piyasalarda ortaya çıkan likidite sorunu yurt dışı kaynaklı kredi bulmaları zorlaşmış, ve neticede bu nedeniyle Türkiye'deki bankaların bankalar iç piyasaya yönelmek zorunda kalmışlardır. Bu ise doğal olarak mevduat faiz oranlarını yükseltmiştir (www.finzoom.com, 25.09.2009).

Günümüzde devam eden bu finansal kriz, hızla düşen üretim, batan şirketler ve fırlayan işsizlik ile başta imalat ve onu izleyerek inşaat ile tarım sektörünü de etkilemektedir

(<http://www.tek.org.tr/dosyalar/calistay2009/2008.Kuresel.Krizi.ve.Turkiye.pdf>: s.4, 25.09.2009).

Türkiye'nin yapması gereken dış açıklarını karşılamak ve dış borç ödemelerini yapmaktır

(<http://www.tek.org.tr/dosyalar/calistay2009/2008.Kuresel.Krizi.ve.Turkiye.pdf>: s.4, 25.09.2009). Bunun dışında bankalardaki mevduat güvencesi artırılabilir, bankalara Merkez Bankası aracılığı ile likidite sağlanabilir, ödeme gücünü çeken birey ve şirketlerin borçları yeniden yapılandırılabilir.

2008 krizinin diğer krizlerden farkı bunun tam anlamıyla küresel bir kriz olması ve dünyadaki bütün ülkeleri etkilemiş olmasıdır. Bu kadar büyümesinin temel nedeni ise, kuralların yetersizliği ve denetimin eksikliğidir. Bu yüzden (Demir, Karabıyık, Ermişoğlu, Küçük, 2008: 109;

- Denetleyici otoritelerin piyasaları ve finansal kurumları izleme yöntemlerini geliştirmesi,

- Denetleyici otoriteler arasındaki uluslararası işbirliğinin sağlamlaştırılması
- Mutlak suretle uluslararası düzeyde vaka analizlerinin yapılarak, her ülkenin mortgage kriziyle ilgili risk profillerinin oluşturulması,
- Gerçeği yansıtmayan değerlendirme yöntemleri ortadan kaldırılması,
- Mortgage komisyoncuları ve ekspertizler tarafından artırılan komisyon primlerinin takip edilmesi,
- Kredi başvurularında yapılan değişiklikler otoriteler tarafından izlenmesi,
- Sahte kredi dokümantasyonları engellenmesi,
- Refinansman amacıyla alınan krediler ile yatırımcıların garanti edilmiş kısa vadeli yeniden satın alma yatırımlarının, finansal kurumlar tarafından yanlış fonlanmasının önüne geçilmesi gerekmektedir.

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME (KOBİ) KAVRAMI VE KARŞILAŞILAN FİNANSAL SORUNLAR

2.1. KOBİ Kavramı

KOBİ’ler dünya ekonomisinin olduğu gibi, Türkiye ekonomisinin de dinamik ve sürükleyici unsurlarından biri olup, ülkemizin sosyo - ekonomik gelişmesi açısından çok büyük öneme sahiptirler. İstihdam ve üretime katkıları, değişen pazar koşullarına hızla uyum sağlama esneklikleri, büyük işletmeleri tamamlama yetenekleri, bölgelerarası dengeli büyüme ve çevre korumasına olumlu etkileri ve gelirin daha adil dağılımı açısından oldukça önemli roller üstlenmektedirler (Karabıçak ve Altuntepe, 2001: 365). Genel olarak KOBİ’ler, az sermaye kullanımı yanında emek-yoğun teknoloji kullanan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüslerdir (Uludağ ve Serin, 1990: 14). Bu tür işletmeler dinamik, yenilikçi, fırsatları zamanında değerlendirebilen işletmelerdir (Oktay ve Güney, 2002: 2). Servis, pazarlama, personel gibi departmanlarla ilgili kararlar, özel görevli uzmanlar yardımı olmadan, bir veya iki kişi tarafından alınır. İşletmenin sahibi, aynı zamanda işletmenin yöneticisi durumundadır.

Bütün ekonomilerin temel dinamiğini oluşturmalarına rağmen yine de KOBİ’lerle ilgili kabul görmüş ortak bir tanım yoktur. Bunun nedeni ise, ölçekle ilgili kriterlerin göreceli bir özellik taşımasıdır. Büyüklük ölçüsü olarak hangi kriterlerin alınacağı ve bunların miktarı konusunda ülkemizde çeşitli görüşler bulunmaktadır (Oktay ve Güney, 2002: 2). Kimi ülkelerde kurum, kuruluş, ekonomik düzey, sanayileşme düzeyi, kullanılan teknoloji, pazarın büyüklüğü gibi etkenler etkili olurken kimilerinde ise faaliyette bulunulan iş kolu, kuruluş ve aşamalar, bölgesel ve kültürel farklılıklar etkili olmaktadır. Bazı kurumlara göre çalışan sayısı

önemli olurken, diğer bazı kurumlara göre ise, firmaların ciroları baz alınarak bir takım tanımlamalar yapılmaktadır (Türköz, 2008: 6). Ancak KOBİ'lerin devlet desteği alabilmek, kredi avantajlarından yararlanabilmek, ilgili danışmanlık kuruluşlarından destek alabilmek ve sözleşmeler yapabilmek için firma ölçeğinin belirlenmesi gerekmektedir. Bununla birlikte her tür işletmenin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik politikaların belirlenmesinde de tanımlamalar büyük kolaylık sağlayacaktır (Koçel, 1993: 25). Ülkemizde, KOBİ'lere hizmet veren her kurum ve kuruluş farklı bir KOBİ tanımından hareket etmektedir. Bu nedenle, uygulamada farklılıklar oluşmakta, KOBİ'lerin bir kısmı bazı uygulamaların içinde yer alırken, diğer bazı uygulamaların dışında kalabilmektedir (Türköz, 2008: 5). Ayrıca, farklı tanımlar KOBİ'lere yönelik istatistiklerin farklı sonuç vermesine de yol açmaktadır.

Aşağıdaki çizelgede (Çizelge 2.1.) farklı ülkeler boyutuyla KOBİ tanımlamalarına ve KOBİ'lerin ülke ekonomilerindeki paylarına yer verilmektedir.

Çizelge 2. 1. KOBİ Tanımlamaları ve Ülke Ekonomilerindeki Payları

	Toplam İşletmeler İçindeki Payları	Tanım Kriteri	Küçük ve Orta Ölçekli İşletme
TÜRKİYE	99,5	İşgören Sayısı	250 Kişiye Kadar
		Yıllık Net Satış Hasılatı	25 Milyon TL
AB	99,7	İşgören Sayısı	250 Kişiye Kadar
		Yıllık Net Satış Hasılatı	50 Milyon Euro
ABD	97,2	İşgören Sayısı	1500 Kişiye Kadar

Tablo, serbest piyasa sisteminin büyük ölçüde geçerli olduğu ülke ekonomilerindeki faaliyetler boyutuyla incelendiğinde, işletmelerin büyüklüğü hakkında önemli bir fikir vermektedir. Buna göre bu işletmelerin yaklaşık % 98'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır. Bu da KOBİ'lerin önemini ve ülke ekonomilerine olan katkılarını açıkça ortaya koymaktadır. Ayrıca tanım kriterlerindeki sınırlamalar, genellikle ülkelerin ekonomilerinin büyüklüğüne bağlı olarak değişmektedir. Örneğin, ülkemizde KOBİ sayılan herhangi bir işletme Amerika'da küçük işletme olabilmektedir. Yine Türkiye açısından tablodaki tanım değerlerine baktığımızda,

KOBİ literatürü açısından oldukça önemli olan KOSGEB tanımlaması ile Türkiye Halk Bankası'nın KOBİ sınıflandırmasının öncelikli olarak ele alındığını görmekteyiz.

KOSGEB'e göre, imalat sanayi sektöründe 1 – 50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmelerini; 51 – 150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade etmektedir (www.kosgeb.gov.tr, 17.04.2010). KOSGEB, istihdam desteğinden yararlanmak isteyen işletmelerden; “1 -150 arası işçi çalıştırmak, imalat sanayinde faaliyet göstermek ve gerçek usulde defter tutmak” koşullarını istemektedir (Türköz, 2008: 6).

Türkiye Halk Bankası ise, normal KOBİ'lerde işgören sayısı 1 – 250 arası olup, toplam makine ve ekipmanlarının kayıtlı net değeri 400 Milyar TL'yi aşmayanları KOBİ olarak değerlendirmektedir (www.halkbank.gov.tr, 17.04.2010).

Bu tanımlardan hareketle, Bakanlar Kurulu'nun 2005/9617 satılı kararı ile kabul edilen “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik”, 18 Kasım 2005 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanmıştır. Bu tanıma göre KOBİ'ler; mikro işletme, 10 kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da bilançosu 1 milyon YTL'yi aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler, küçük işletme, 50 kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı 5 milyon YTL'yi aşmayan işletmeler orta büyüklükteki işletmeler; 250 kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı 25 milyon YTL'yi aşmayan işletmeler olarak tanımlanmıştır (Kınaytürk, 2006: 75).

Diğer kurumların KOBİ tanımlarına bakıldığında da işletmelerin, personel sayısı, aktif bilanço ya da hem personel sayısı hem ciroyla değerlendirildiği görülmektedir.

Eximbank'a göre, yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup, 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden, yıllık net satış hasılatı ve / veya mali bilançosu yirmibeş milyon YTL'nı aşmayan, bağımsız işletme tanımına giren, imalatçı, imalatçı - ihracatçı özelliğine sahip mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler kısaca "KOBİ" olarak adlandırılır (www.eximbank.gov.tr, 18.04.2010).

Hazine Müsteşarlığı'na göre, imalat sanayiinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, demirbaşlar vb. toplamının net tutarı 400 milyar Türk Lirasını aşmayan; 1-9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 50-250 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmelerdir. En fazla 400 milyar TL tutarında sabit yatırım harcaması yapan işletmelerin tüm yatırımları KOBİ kapsamında değerlendirilir (Çolakoğlu, 2002: 7).

Dış Ticaret Müsteşarlığı'na göre, 28 Ocak 2000 tarih ve 23948 sayılı, Resmi Gazetenin 45.sayfasında yayımlanan Tebliğe göre, imalat sanayiinde faaliyet gösteren, 1-200 işçi çalıştıran, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığı TL'yi aşmayan işletmelerdir (Çolakoğlu, 2002: 7).

Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) ve Devlet Planlama Teşkilatı (DPT)'na göre, 1-9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 50-99 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanmaktadır (Çolakoğlu, 2002: 8).

Türkiye Küçük ve Orta ölçekli işletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV)'na göre, 1-5 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 5-100 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 100-200 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmelerdir (Çolakoğlu, 2002: 8).

Ankara Sanayi Odası'na göre (ASO), 1-9 işçi çalıştıran işletmelere mikro işletme, 9-50 işçi çalıştıran işletmelere küçük işletme, 50-250 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır (Demir, 2000).

İstanbul Ticaret Odası'na göre (İTO), 25'ten çok işçi istihdam eden kuruluşlar büyük işletme, 25 veya daha az istihdam eden kuruluşlar küçük işletme olarak tanımlanmıştır (Uslu ve Demirel, 2007).

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na göre, 1-9 kişi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 20-99 kişi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme, 100 ve üzerinde kişi çalıştıran işletmeler büyük ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır (Uslu ve Demirel, 2007).

Ege Bölgesi Sanayi Odası'na göre (EBSO), 5-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 50-199 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme, 200'den çok işçi çalışan işletmeler büyük işletme olarak tanımlanmıştır (Uslu ve Demirel, 2007).

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'ne göre, 50 kişiye kadar işçi çalıştıranlar küçük boy işletme, 99 kişiye kadar işçi çalıştıranlar orta boy işletme, 100'den fazla işçi çalıştıranlar da büyük boy işletme olarak tanımlanmıştır (Uslu ve Demirel, 2007).

Garanti Bankası'na göre, yıllık cirosu 250 bin ile 1,5 milyon dolar arasında olup çalışma büyüklüğü 10 bin ile 100 bin dolar, kredi limiti ise en fazla 50 bin dolar olan işletmeler küçük boy işletmeler, yıllık cirosu 1,5 milyon dolar ile 5 milyon dolar arasında olup çalışma büyüklüğü 100 bin dolar ile 250 bin dolar arasında kredi limiti ise 50 bin dolar ile 200 bin dolar arasında olan işletmeler ise orta boy işletme olarak tanımlanmıştır (Bekar, 2005).

Finansbank'a göre, imalat, ticaret, taahhüt, tarım, turizm gibi sektörlerde faaliyet gösterip cirosu 5 milyon YTL' ye kadar olan işletmeler KOBİ olarak tanımlandırılmıştır (Bekar, 2005).

İşbank'a göre, ciro limiti 30 milyon dolar olan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır (Bekar, 2005).

Türkiye Ekonomi Bankası (TEB)'e göre, yıllık cirosu 5 milyon dolara kadar olan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır (Bekar, 2005).

Dışbank'a göre, yıllık cirosu 3 milyon YTL' ye kadar olan kuruluşları küçük işletme ki bu kategoriye, nihai tüketiciye mal ve hizmet sağlayanlar ile doktor, eczacı veya avukat gibi serbest meslek grupları da giriyor. Yıllık cirosu 3 milyon YTL ile 30 milyon YTL arasında olup 50-200 arasında işçi istihdam eden kuruluşlara orta büyüklükteki işletme adı verilmiştir (Bekar, 2005).

Akbank'a göre, yıllık cirosu 2 milyon dolar ile 30 milyon dolar arasında olan firmalar orta ölçekli işletme, yıllık cirosu 250 bin dolar ile 3 milyon dolar arasında olan firmalar küçük ölçekli işletme, yıllık cirosu 250 bin doların altında olan firmalar ise mikro ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır (Bekar, 2005).

2.2. KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin sahip oldukları bir takım özelliklerinden dolayı büyük işletmelere göre avantajlarından ve küçük olmaktan kaynaklanan bazı dezavantajlarından söz edilebilir.

2.2.1. KOBİ'lerin Avantajları

Ulusal ekonominin önemli bir bölümüne KOBİ'lerin sahip olmasının en önemli nedenlerinde biri girişimcilerin büyük işletmelere oranla birçok avantajları olması sebebiyle KOBİ'lere daha çok yönelmiş olmalarıdır. Çünkü küçük bir işletmeye sahip olmak öncelikle büyük işletmelerle rekabet etmede girişimciye iki temel avantaj sağlamaktadır. Bunlar; müşteri ve işletme personeli ile daha yakın ilişkiler içerisine girebilmek ve pazarlama, üretim ve hizmet konularında büyük işletmelere göre daha esnek olabilmektir (Akgemici, 2001, 15). Bu esneklik, dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere yerinde ve zamanında uyum sağlayabilme olanağı tanıdığından, KOBİ'ler birçok olumsuzluğu daha az bir zararla atlatabilmektedirler. Öyle ki, KOBİ girişimcileri, faaliyette bulundukları yerel pazarı daha iyi tanıyan, pazarın özelliklerini ve gereksinimlerini daha iyi görebilen, pazardaki alıcı ve satıcılarla daha yakın ilişkiler içerisinde olabilen kişilerdir. Özellikle, müşteriyle olan yakın ilişkileri, bu işletmelere büyük işletmelerin sahip olamayacakları bir üstünlük sağlamaktadır. Bunda, talep değişikliklerine daha hızlı uyum sağlamanın ve müşterilere özel stil, kalite ambalaj gibi değişiklikleri yapma imkânlarının fazla olmasının etkisi de vardır. Bu değişiklikleri ya da varsa yapılan hataların telafisi daha kolaydır. Çünkü hem doğabilecek sorunları çözümlemeyi büyük sanayi işletmelerine göre daha düşük maliyetle gerçekleştirmektedirler, hem de sabit varlıklara olan yatırımları büyük işletmelere göre daha az olmaktadır (Mucuk, 1998: 104). Yapılan bir araştırmada, KOBİ yönetici ve sahiplerinin müşterilerine karşı iş ahlakı ve sosyal sorumluluklarının derecesinin çok yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Bu temel avantajların dışında KOBİ'lerin büyük işletmelere oranla birçok avantajı daha bulunmaktadır. Bunlardan bazıları aşağıdaki gibidir.

- Büyük ölçekli işletmelere oranla, orta ve küçük ölçekli işletmelerin sahip veya yöneticileri, işyerinde işveren - işgören ayrımı yapmadan, çalışanıyla yakın ilişki içinde bulunmakta, çift yönlü iletişim sağlanmakta, aile duygusu ve birbirine karşılıklı güven gelişmekte, kararların genelde birlikte alınıp ortak hareket edilmesi, çalışmaların motive olmalarına ve firma ile özdeşleşmelerine yol açmaktadır (Merih, 2001: 2).

- Dünya Bankası yaptığı çalışmalarda, küçük ölçekli işletmelerin rekabet, yenilik yaratma ve istihdam sağlama konularında büyük işletmelere oranla daha fazla katkı sağladığını gözlemlemiştir (Bekçioğlu, Öztürk ve Çetinkaya, 2001: 1).

- KOBİ'lerin organizasyonlarda başarıları, kendilerini işlerine tamamı ile adanmaları, hizmet kaliteleri ve dolayısıyla yeniliklerde öncülükleri, harcamalarda tutumlulukları şeklindeki iş kültürlerinin güçlü olması da onlara avantaj sağlamaktadır (Gallo ve Cappuyns, 2004: 8).

- KOBİ'ler çok fazla yatırım ve teknoloji gerektirmeyen bir yapıya sahiptirler (Sabuncuoğlu ve Tokol, 1991: 29). Ama gerektiğinde yenilenen teknolojiye kolayca uyum sağlayabilen yapıları bulunmaktadır.

- Çalışan sayısının az olması nedeniyle yönetimleri daha kolay olmaktadır. Genelde yönetim yetkisi işletme sahibinin elinde bulunmaktadır.

- Üretimleri fazla olmadığı için depolama ve satıştan doğan sorunları nispeten daha az olmaktadır.

- KOBİ'lerin emek yoğun teknoloji kullanmaları sebebiyle istihdama katkıları da yüksek orandadır. Ekonomik durgunluk dönemlerinde büyük işletmeler işçi çıkarmaya yönelirken benzer bir davranış küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde gözlenmemektedir (Akgemici, 2001: 15).

- KOBİ'ler finansal kaynak temininde yabancı kaynakları yerine öz kaynaklara yönelmektedirler. Bu sayede hem elde edilen kar tüketim harcamaları yerine yatırım harcamalarına kanalize edilmesini sağlamak ve bu da işletmenin daha az maliyetle daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlamak ve daha fazla büyümesine imkan tanımaktadır (Düzce, 2007: 28). Aynı zamanda, düşük yatırım

maliyetleri ile yeni istihdam imkanı oluşturmaktadırlar. Bu sayede, bireysel tasarrufları teşvik etmiş olmaktadır.

- Çoğu ülkede birçok KOBİ büyük boy firmaların yan sanayicisi ya da taşeronu yani tamamlayıcısı durumundadır (Düzce, 2007: 28). Yan sanayiler onlara hem yarı mamul üreterek ve ara malı onlara teslim ederek onların gelişimini desteklerler, hem de kendi başlarına büyüklerle rekabet içinde nihai ürün ve hizmet üretmek suretiyle ekonomik kalkınmaya katkıda bulunmaktadır (Düzce, 2007: 28).

- Ülke ekonomisinde KOBİ'lerin çoğunlukta olması, piyasada bir rekabet ortamının oluşmasını sağlamaktadır.

- İş görenlerin KOBİ'leri kendi bölgelerde veya yaşamak istedikleri bölgelerde kurmaları ülke içinde farklı bölgelerin kalkınmasında ve dolayısıyla bölgeler arası dengeli büyümede önemli roller üstlenmektedirler (Türköz, 2008: 23). Bu sayede KOBİ'ler küçük yerleşim yerlerinden metropollere göçü engellemeye yardımcı olmaktadır (Kınaytürk, 2006: 79).

- KOBİ'ler gelir dağılımındaki çarpıklıkları asgariye indirmektedirler.
- Yeni fikirler üretilip pazara sunmada daha cesur ve azimlidirler (Gafuroğlu, 2007: 52).
- Küçük sermaye söz konusu olduğundan daha kolay kurulmaktadır.
- Yönetimde daha yakın denetim imkanı bulunmaktadır.

2.2.2. KOBİ'lerin Dezavantajları

Günümüzde değişim ve gelişimi takip etmek ve dış çevresel koşulları değerlendirmek başarı için önemli bir faktördür. KOBİ'ler açısından düşündüğümüzde başarısızlıkların başında sermaye yetersizliği ve yönetim başarısızlığı gelmektedir. Çünkü bu iki sorun işletmenin üretim, pazarlama, insan kaynakları yönetimi gibi diğer tüm fonksiyonlarındaki başarısızlığın da nedeni olmaktadır. Özellikle yönetim başarısızlığı finansal yönetim başarısızlığının da nedenidir.

KOBİ'ler genellikle aile işletmeleri oldukları için yönetim departmanlarında profesyonel yönetici, uzman personel bulunmamaktadır. Eğitimini almış kalifiye eleman yerine yönetimde işletme sahiplerinin yakınları yer almaktadır. Genellikle işletmelerin sahibi aynı zamanda işletmenin yöneticisi durumundadır. Hatta birçok işletmede yönetim, pazarlama, Ar-Ge gibi departmanlar bile yapılanmamıştır. Buna ek olarak, KOBİ'lerin ticaret, pazarlama, finansman ve Ar-Ge gibi alanlarda bilgi eksiklikleri de mevcuttur. Bu faaliyetler de önemli harcamaları ve uzmanlaşmış personeli gerektirmektedir. KOBİ'ler sürekli değişen piyasa şartları ve teknoloji karşısında gerekli olan teknik ve sektörel bilgiye sahip olmadıklarından, bilgili eleman az veya söz konusu bilgiye ulaşamadıklarından doğru karar vermekte zorlanmaktadırlar. Bu yüzden işletme yöneticilerine piyasa verilerinin doğru hızla akıcı ve zamanında ulaşması çoğu zaman mümkün olmamaktadır. Ayrıca KOBİ sahipleri, iyi değerlendirildiği takdirde bilginin önemli bir üretim faktörü olduğunu henüz tam manasıyla kavrayabilmiş değildirler (Düzce, 2007: 31). İletişim, bilgilendirme ve güven sorunu bazı konularda yeterince aşılamamıştır. Müşterinin sorunlarına yönelik çözümler hızlı, doğru, açık ve zamanında bilgilerle mümkün olmakta bunun için de tüketici istek ve gereksinimlerinin en iyi şekilde ve sürekli olarak araştırılması gerekmektedir. Ayrıca bu veriler işletme için işlenip, bir üretim girdisi değeri olarak değerlendirilmelidir. Bunların yanında KOBİ'lerin modern pazarlama etkinlikleri sergileyememeleri onları rekabetin gerisinde bırakmaktadır.

Finansman açısından baktığımızda, işletme bünyesinde, mali danışman veya uzman istihdam edememe, uzman bir finansman ekibi veya departmandan yoksunluk, sermaye yetersizliği, gerekli kapitali sağlayamamak, finansal planlama yetersizliği, banka ve diğer finansal kurumlardan yeterli desteği görememe, finans kaynaklarına yeterince güvence veremedikleri ve yeterince kurumsallaşamadıkları için dış kaynak bulmada zorluk, dış kredi temininde zorluk, sermaye piyasasından yeterine yararlanamama, finans etkinliklerini izleyememe nedeniyle KOBİ'lerin yatırım harcamaları kısıtlanmakta, üretimlerine zaman zaman ara vermelerine yol açmakta ve bu da rekabet ortamında başarısız olmalarına yol açmaktadır (Akgemici, 2001: 11). Yabancı kaynak sağlanmasındaki güçlüklerin yanında öz sermayenin de arzulan iş hacmine göre yetersiz kalması, KOBİ'lerin piyasa kredisi ile yüksek fiyatla girdi temin etmelerine dolayısıyla üretim maliyetlerinin yüksek olmasına yol

açmaktadır. Enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde, yeterli ham ve yardımcı madde stoku yaparak istenilen üretim hacmini gerçekleştirip yüksek satış gelirin e ulaşamayan KOBİ'ler güçlerini giderek yitirebilmektedirler. Öte yandan, içinde bulundukları finansal zorluklar nedeniyle de, modern makine parkına sahip olmamaları, hammaddeye kolay ulaşamadıkları kalifiye eleman ve alt yapı yetersizliği gibi nedenler üretimin kaliteli ve verimli yapılmasını engellemektedir (Çetin, 1996: 93).

Muhasebe departmanında da aynı problemlerle karşılaşmaktadır. Muhasebe işlemlerine devlete yükümlülük olarak bakılmakta, muhasebe verileri dikkatlice incelenmemekte, firma için değerlemesi yapılmamakta ve bu yüzden büyük hatalar yapılmaktadır. Ayrıca mevcut personelin de bilgi seviyesi yetersiz olmakla birlikte, personelin eğitimi için gerekli kaynak KOBİ'lerin imkanını aşmaktadır. KOBİ'lerin rekabet piyasasında başarılı olabilmeleri için mutlaka etkin ve dinamik bir muhasebe sistemine sahip olmaları gerekmektedir.

KOBİ'lerin diğer dezavantajlarını aşağıda olduğu gibi maddeler halinde sıralayabiliriz.

Asgari ücrete, çalışma saatlerine, işçi sağlığına, çevre kirliliğine ilişkin kanunlar gibi ekonomik yaşamı düzenleyen kanunlar kimi zaman KOBİ'ler açısından önemli sorunlar oluşturabilmektedir. Ücretlilerin vergi stopajını, sigorta primlerini toplamak, bu konuda gerekli belgeleri düzenlemek, belirli aralarla primler, vergi stopajları ve katma değer vergisine ilişkin ilgili kurumlara iletmek amacıyla yapılan giderler, büyüklere oranla daha fazla olabilmektedir (Türköz, 2008: 25). Bu yüzden, vergiler, Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK), Bağ-kur primlerinden kaçınarak kayıt dışı çalışmaları olmakta bu da haksız rekabete (Gafuroğlu, 2007: 54) neden olmaktadır. Ekonomik birliklerin pazarda yarattıkları bu haksız rekabete KOBİ'ler pek direniş gösterememektedirler. Öte yandan sendikaların büyük küçük ayrımı yapmadan aynı iş kolunda çalışan tüm işletmelerden aynı ücret artışını ve sosyal hakları istemeleri KOBİ'leri zor durumda bırakmaktadır (Türköz, 2008: 25). Ayrıca KOBİ girişimcilerinin sendikalarla ve devlet kurumlarıyla olan ilişkilerinde ve isteklerinin çoğunda genelde etkisiz kaldıkları için güçlüklerle karşılaşmaktadırlar. KOBİ'ler

monopolitik davranışlara ve geniş çıkar gruplarına karşı mücadele edebilecek güce sahip değildirler (Türköz, 2008: 26).

Sektörel bazlı yurtdışı tanıtımın yetersiz olması, dünya standartlarına uygun üretim yapmadıkları için ihracat potansiyelinin düşük olması, ihracat teşviklerinden çoğunlukla yararlanamamaları, iç piyasada oluşan olası talep daralmalarından en fazla etkilenen kesim olmalarına yol açmaktadır (Kınaytürk, 2006: 80).

KOBİ'ler mevzuat ve bürokrasi nedeniyle yatırım yapmaktan kaçınırlar (Akgemici, 2001: 16). Ayrıca yabancı ülkelerdeki mevzuatları bilmemeleri de KOBİ'lerin başarı şansını azaltmaktadır (Akgemici, 2001: 16).

Düşük işçi verimliliği ve yüksek ortalama maliyetler nedeniyle KOBİ'lerde düşük ücret verme eğilimi fazladır. Bazen pazardaki tekелci firmadan daha yüksek fiyata hammadde satın alabilmektedirler. Bunun sonucunda ise maliyetler artmaktadır (Baş, 2007: 16).

KOBİ'ler ihalelerde büyük işletmelere göre güçsüz durumdadırlar. Bu tür işletmeler ihale vb. etkinlikleri izleyememekte, ihalelerden haberleri olmamakta veya kapasiteleri o işi gerçekleştirmek için yeterli olmamaktadır (Kınaytürk, 2006: 80).

İşgücü istihdamında büyük işletmelerin ödedikleri ücrete ve sosyal haklara eşit bir geliri küçük işletmeler genellikle sağlayamamaktadırlar. Büyük işletmelerde çalışanların sağladığı güven ve prestij kişilerin bu tür işletmelerde çalışmayı tercih etmelerine neden olmaktadır (Türköz, 2008: 25).

Büyük işletmelerin genellikle devamlı veya öngörülebilir talebe sahip olan malların üretimini veya dağıtımını gerçekleştirmeleri küçük işletmeleri risk altında bırakmaktadır. Çünkü KOBİ'ler talebi az veya değişebilir nitelik gösteren mamuller üzerinde çalışma durumunda kalmaktadırlar. Bu da, fiyat rekabeti yaratmaktadır. KOBİ'lerin birim maliyetleri büyük rakiplerine oranla daha yüksek olmaktadır.

Tüm bunlara ek olarak, olumsuz rekabet, ürün geliştirme eksikliği, üretim ve satış arasındaki koordinasyon yetersizliği, işyerinin veya yerleşim alanının küçüklüğü, ekonomik belirsizliklerden daha kolay etkilenmeleri, teknolojik düzey düşüklükleri, dil bilen personellerinin olmaması (Akgemici, 2001: 16), rekabet güçlerinin düşük olması, çok küçük ölçekli ve dağınık yapıda olmalarından dolayı

verimliliklerinin düşük olması KOBİ'lerin başarıya ulaşmalarında engel teşkil eden dezavantajları arasındadır.

Söz konusu faaliyetler, belli bir düzene uygun, yani belli temel kurallara ve planlara dayandırılarak gerçekleştirilmediğinden bir takım olumsuzluklar ortaya çıkabilmekte, firma faaliyetleri yetersiz kalmakta ve hatta bazen bağımsızlığını kaybetme ya da batma gibi risklerle karşı karşıya kalabilmekte, bundan başta KOBİ'lerin kendisi olmak üzere etkileşim içinde bulundukları tüm şahıs ve kurumlar da olumsuz yönde etkilenmektedir.

2.3. KOBİ'lerin Ülke Ekonomilerindeki Yeri

Son yıllarda oldukça önem kazanan KOBİ'ler, bir ülkenin sosyo – ekonomik yapısı çerçevesinde endüstrileşmenin, sağlıklı kentleşmenin, optimum dağıtım ve ticaret uygulamalarının vazgeçilmez faktörü konumuna gelmişlerdir. Teknolojinin gelişmesi, kişi ve toplumlardaki bağımsızlık eğiliminin artması, krizlerden daha az etkilenmeleri ve bilgi toplumuna geçiş gibi nedenlerden dolayı da KOBİ'ler daha önemli hale gelmiş bulunmaktadır (Dinçer, 1995: 2). Bu yüzden KOBİ'lere ilişkin yeni düzenlemelere gidilmesi kaçınılmaz hale gelmiş ve KOBİ'ler adına önemli aşamalar kaydedilmiştir. Bunlara yönelik destekleme ve kalkınma planları kapsamında küçük sanayi siteleri ve organize sanayi siteleri devreye girmiş, uluslararası piyasalarda da rekabet güçlerinin artırılması amacı ile dış ticaret olanakları geliştirilmiş ve eğitim, finans, Ar-Ge alanında çalışmalar yapılmıştır. Yapılan bu çalışmalar, bu işletmelerin ekonomik ve toplumsal kalkınmada çok önemli roller oynadığını açıkça ortaya koymaktadır. Sayısal verilere de baktığımızda KOBİ'lerin faaliyette bulundukları ülke ekonomilerine olan katkılarını ve sahip oldukları önemi anlayabiliriz (Çizelge 2.2.).

Çizelge 2. 2. KOBİ'lerin Ülke Ekonomilerine Katkıları

	TÜRKİYE	AB	ABD
Toplam İşletmeler İçindeki Payı (%)	99.5	99.7	97.2
Toplam İstihdam İçindeki Payı (%)	61.1	65.0	50.4
Toplam Yatırım İçindeki Payı (%)	56.5	40.0	38
Katma Değer İçindeki Yeri (%)	37.7	50.0	36.2
Toplam İhracat İçindeki Payı (%)	8.0 – 10.0	25.0	32
Toplam Kredilerden Aldığı Pay (%)	3.0 – 4.0	40.0	42.7

Görüldüğü gibi, günümüzde, KOBİ'ler ekonomide, istihdam ettikleri işgücünden yatırım hacmine, oluşturdukları katma değerden, üretim değerine ve ödedikleri vergilere kadar pek çok açıdan büyük bir ağırlığa sahiptirler. Gelişmiş ülkelere de bakarak, Dünya genelinde toplam işletmelerin yaklaşık % 98'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır. Bu da KOBİ'lerin önemini ve ülke ekonomilerine olan katkılarını açıkça ortaya koymaktadır. Ülkemizde ise, bu oran %99.5 civarındadır. Ayrıca, KOBİ'ler ülkemizdeki toplam istihdamın %61.1'ini oluşturmaktadır. KOBİ yatırımlarının toplam yatırımlar içindeki payı %56.5'tir. Toplam katma değer %37.7'si KOBİ'lerce sağlanmaktadır. Toplam ihracat içindeki KOBİ payı ortalama %8-%10 arasında gerçekleşirken, bu kesimin toplam banka kredilerinden aldığı pay ise %4 civarındadır. Diğer ülkelere baktığımızda, KOBİ'lerin toplam yatırımlar içindeki payı ile katma değer içindeki payı ABD ve diğer AB ülkeleriyle büyük farklılıklar göstermezken, toplam ihracat içindeki payı ile toplam kredilerden almış oldukları pay diğer ülkelere göre çok düşüktür. Bu da ülkemizdeki KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun dışa açılma derecesinin düşük olduğunu ve küreselleşme sürecine giremediklerini ortaya koymaktadır. Ancak şunu da belirtmek gerekir ki, KOBİ'lerin kendi yaptıkları ihracat haricinde Dış Ticaret Şirketleri aracılığıyla yaptıkları ihracat da göz önüne alındığında bu oran yaklaşık %20'lere kadar çıkabilmektedir. Ülkemizin kredilerden aldığı payın düşük olması ise bize bankaların KOBİ'lere kredi verirken çekimser davrandıkları ve KOBİ'lerin miktar, vade, faiz oranı, teminat açısından zorlu kredi koşullarına maruz kalarak ödemelerde zorlandıkları izlenimini

vermektedir. KOBİ'lerin kredilerden aldığı pay artırılıp, ihracat olanakları konusunda desteklenirse, Türkiye'nin dış ticaret hacminin iyileşmesine ciddi katkılar sağlanabilecektir (Çelik, 2007: 18). Katma değer oranının da istihdama oranla biraz düşük olmasının sebebi olarak ise, KOBİ'lerin emek yoğun çalışmaları ve teknolojilerini yenileyememeleri gösterilebilmektedir (Yılmaz, 2001: 2). KOBİ'ler Türkiye ekonomisine bir taraftan yatırım, üretim, istihdam ve ihracat katkısında bulunurken, diğer taraftan ülkemizin bütün bölgelerine dağılmış olmaları nedeniyle bölgesel kalkınmada önemli rol oynamaktadırlar.

Genel olarak, KOBİ'lerin ülke ekonomilerine katkıları ve özellikle Türkiye üzerindeki etkileri tablodan da yararlanarak aşağıdaki gibi sıralanabilir.

2.3.1. İstihdama Etkileri

Tabloda da görüldüğü gibi, Türkiye'deki toplam istihdamın %61.1'i KOBİ'ler tarafından sağlanmaktadır. Büyük işletmelerde daralmalar günümüzde daha yaygın görülerek, toplam istihdama olumsuz katkıları ön plana çıkarken, buna karşın, KOBİ'lerin yeni açılma ve gelişmelerle istihdam üzerindeki pozitif etkileri göze çarpmaktadır. Emek yoğun teknoloji ile çalışarak ve etkin kaynak kullanımında bulunarak ülke çapında istihdamı artırmaya katkıda bulunan (Öztürk, 1998: 49) KOBİ'lerin bu sayede yeni iş olanaklarının sağlanmasındaki ve ülkedeki işsizlik sorununun çözülmesindeki önemi büyüktür. Ayrıca istihdam yaratılan çevrenin ekonomik gelişimine büyük katkı sağlamış olmaktadır (Demirdöğen, 1996: 7).

Avrupa topluluğunda 1985 yılında iş isteyen her 25 kişiden 3'ü diğer bir deyişle %12'si işsiz kalmıştır. Bu nedenle, son yıllarda özellikle İngiltere'de çok açık biçimde görüldüğü gibi, Avrupa'da önemli istihdam artışını yansıtacak, bir mucizevi iş - istihdam yaratıcı bulmak için bir araştırma yapılmıştır. KOBİ'lerin buna bir çözüm olarak görüldüğü belirtilmiştir. İstihdam sorununun çözülmesinde önemleri daha belirgin biçimde ortaya çıkan KOBİ'lerin aslında Avrupa'da 1970'lerden sonra önem kazanmış olduğu görülmektedir (Oktay ve Güney, 2002: 2).

2.3.2. Esnek Üretimin Ekonomik Yapıya Etkisi

Ekonomik krizlerin sık sık tekrarlandığı, teknolojinin sürekli değiştiği, zevkleri ve modayı algılama biçimleri farklılık gösteren geniş tüketici kitlelerinin egemen olduğu günümüzde işletmelerin süratle değişen bu koşullara uyum gösterebilecek esnek bir yapıda olmaları gerekmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler, sabit yapılarının azlığı nedeniyle kriz dönemlerinde üretimlerini kolayca yavaşlatabilecekleri veya durdurabilecekleri gibi farklı zevkleri, özel ihtiyaçları karşılayabilecek farklı ürün üretebilme yeteneğine ve değişen koşullara daha kolay uyum gösterebilme esnekliği gösterebilmektedirler (Oktay ve Güney, 2002: 2). Bu esneklik, yeniliklere ve talep değişikliklerine hızla uyum sağlamaları, daha kısa sürede ve daha kolay bir şekilde yanıt vermeleri anlamına gelmektedir. Herkesin kullandığı ürünler yerine müşterilerin özel isteklerine yönelik üretim yapabilmeleri, müşterilerin kendilerini özel hissetmelerini sağlamaktadır. Ayrıca bu özellikleri KOBİ'lerin, ekonomik ve sosyal hayatta istikrar unsuru olduklarının göstergeleridir (Türköz, 2008, 16). Büyük işletmeler ise işgücüne yaptıkları büyük yatırımlar nedeni ile aynı ürünü uzun süre üretmeye bağlı kalmaktadırlar.

2.3.3. Bölgesel Kalkınmaya Katkısı

Büyük işletmeler genelde büyük kentler etrafında yoğunlaşmış olmalarına rağmen KOBİ'ler tüm coğrafi alanlara veya yurt sathına yayılmış olmaları, ekonomik faaliyetlerin bölgeler arasında dengeli dağılımına katkı sağlamaktadır. Ayrıca genellikle emek yoğun çalıştıklarından, bölgede istihdam ve gelir yaratarak bölge nüfusunun büyük kentlere göçmesinin engellenmesine ve bölgenin kendi potansiyeli içinde kalkınmasına temel oluşturmaktadırlar (Sarıaslan 2001: 34). Bu sayede sağlıklı kentleşmenin de önüne geçmiş olmaktadır.

2.3.4. Gelir Dağılımına Etkisi

KOBİ'ler özellikle daha düşük gelir grubuna dahil kişilere istihdam olanakları sağlamak yoluyla ve daha geniş bir coğrafyaya yayılmış olmaları nedeniyle, gelişimi, girişimci ruh ve yeteneği destekleyerek ve kırsal kesim ile şehirdeki ekonomik

dengesizlikleri azaltmaya yardım ederek daha adil bir gelir dağılımına katkıda bulunmaktadır. Bu sayede, sermayenin büyük sanayi işletmelerinde ve az kişinin elinde toplanmasını önleyerek toplumda gelirin gerek fonksiyonel gerekse bölgesel düzeyde dağılımını olumlu yönde etkilemektedirler. Bu özellikleri ile KOBİ'ler, bölgelerarası gelir dağılımında denge unsuru konumunda olmaktadır.

2.3.5. Ara Mal Temininde Destek

Küreselleşen dünyada büyük ve küçük işletmeler, birbirlerinin rakibi değil esas itibariyle birbirlerinin tamamlayıcısı konumundadırlar (Ekin, 1996: 71). Büyük ölçekli işletmelerin kullandıkları hammadde, yardımcı malzeme, işletme malzemesi veya yarı mamul gibi girdileri üreterek onların gelişimini tamamlamaları (Öztürk, 1998: 24) KOBİ'lerin hem büyük işletmeler için ekonomide bir “yan sanayi” oluşturarak büyük işletmelerle ortak bir yaşam kurmalarına destek sağlamakta hem de KOBİ'lere yeni girişim imkanları sunmaktadır. KOBİ'ler bu sayede bir yandan büyük işletmeleri rekabetçi ortama çekerek ve kendi başlarına nihai ürün ya da hizmet üreterek ekonomiye katkıda bulunurlarken, diğer yandan da büyük işletmeleri yan sanayi biçiminde tamamlayarak, onların daha fazla üretken olmalarına ve ekonomiye olan katkılarının daha da artmasına yardımcı olmaktadır (Yılmaz, 2001: 1). Hammadde gibi kaynakların daha düşük yatırımlarla işletilmesi olanaklarını sağlayarak da yaşam düzeyinin yükseltilmesinde etkili olmaktadır (Gafuroğlu, 2007: 46).

2.3.6. Eğitime Katkıları

KOBİ'ler çoğu zaman düşük vasıflı işçiler istihdam etmekte, ancak bir ölçüde de eğitim fonksiyonlarını üstlenmektedirler. Bunlar, daha önce herhangi bir kurumda çalışmamış veya meslek eğitimini yeterince almamış gençler için birer okul fonksiyonu görmektedirler. Bu tür işletmeler, birçok kalifiye elemanın mesleki ve teknik eğitimini aldıkları ilk kuruluşlardır. Bu, bir anlamda devletin eğitim harcamalarında tasarruf sağlayan bir hizmetin görülmesi demektir. Bu sayede büyük işletmelerin istihdam ettikleri yetişmiş işgücünün ve nitelikli elemanların

yetişmelerine katkıda bulunmaktadır. Bunun yanında geçici işsizliğin azalmasına katkı sağlanırken diğerk taraftan da bu kişilere iş eğitimi ve çalışma tecrübesi kazandırılarak verimlilik arttırılmaktadır (Düzce, 2007: 26).

2.3.7. Psikolojik Tatmin

KOBİ'ler, sahiplerine veya girişimcilere onların mülkiyet tutkuları, başarılı olma arzuları, cesaretli adımları ve yatırım yapma isteklerine karşın bağımsız olma olanağını vermekte ve böylece insanların bu psikolojik arzusunu yerine getirerek bir ölçüde psikolojik mutluluk kaynağı olmaktadır. Psikolojik tatmin arttıkça ise başarı daha da artmakta ve ekonomik hayatın yanında sosyal hayatta da rahatlama olmaktadır.

2.3.8. Diğer Katkıları

Tüm bunlara ek olarak, KOBİ'ler ülkede refah seviyesinin yükselmesine katkıda bulunmaktadır. Yaşanan ekonomik krizlerin daha kolay atlatılmasındaki payları büyüktür. Ayrıca girişimciliğe teşvik edilmesinde, tam rekabetin sağlanmasında, sosyal barışın korunmasında ve toplumsal hayatın canlı tutulmasında önemli katkılar sağlamaktadırlar.

Görüldüğü gibi, KOBİ'lerin ekonomik canlanma, teknolojik yeniliklere uyum, yapısal değişim, değişen pazar koşullarına ayak uydurma ve büyük işletmeleri tamamlama konularında ülke ekonomileri için önemleri oldukça fazladır. Ülke ekonomilerine bir taraftan yatırım, üretim, istihdam, ihracat ve ödedikleri vergiler açısından katkıda bulunurken, diğerk taraftan da coğrafi açıdan ülkenin bütün bölgelerine dağılmış olmaları nedeniyle bölgesel kalkınmada son derece önemli rol oynamaktadırlar. Ayrıca iç göçün önlenerek sağlıksız kentleşmenin önüne geçilmesinde ve kalifiye eleman yetiştirilmesinde de (Yücel 2004: 107) göz ardı edilemeyecek katkıları bulunmaktadır.

Sonuç olarak, gelişmiş ülke ekonomilerinde büyük pay sahibi olan KOBİ'ler, yerine getirdikleri işlevler nedeniyle ekonomik sistemin önemli ve vazgeçilmez bir

unsuru olmuşlardır. KOBİ'lerin ülke ekonomilerine olan katkılarını daha da artırmak için bu işletmelerin güçlendirilerek rekabet koşullarına uygun çağdaş işletme koşullarına kavuşturulmaları gerekmektedir.

2.4. Başlıca Sorunları

Çağımızın değişen koşullarına ve yeniliklerine hızla uyum sağlama yeteneğine sahip olan KOBİ'ler, toplumun potansiyelinin ortaya çıkarılmasında önemli bir rol üstlenmektedirler. Ancak, sosyal, ekonomik, siyasal ve yasal koşulları ile rekabet unsuru, teknolojik gelişim, bölgesel farklılıklar gibi faktörlere bağlı olarak kendi kontrolleri dışında oluşan sorunlardan fazlasıyla etkilenmektedirler.

2.4.1. Yönetim Sorunları

KOBİ'ler açısından düşündüğümüzde, yönetimde çok çeşitli sorunlar bulunmakla beraber özellikle yönetim tarzı, eğitim, personel yönetimi ve tedariki, organizasyon, planlama, kurumsallaşma, yetki devri, karar verme, yasal mevzuatın takibi ve bürokratik engeller, bilgi eksikliği, koordinasyon eksikliği ve denetim yetersizliği (Özgener, 2003: 142) gibi alanlarda oldukça önemli sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Burada en temel unsur, girişimci, yönetici ve işletme sahibinin aynı kişide bütünleşmiş olmasıdır. Buna bağlı olarak, profesyonel yönetici bulunmamaktadır. Yönetimin tüm fonksiyonları işletme sahibi ve ortakları tarafından, sezgilere dayalı olarak yürütülmektedir. Burada üzerinde durulması gereken nokta, işletmenin fonksiyonları çeşitlenip karmaşık hale geldiğinde, yöneticinin yetersiz kalmasıdır. Bu durumda yönetici, muhasebeci, satış elemanı, personel yöneticisi, finansal uzman, üretim teknisyeni gibi rolleri oynamak durumundadır. Bunun dışında, yöneticinin olmadığı zamanlarda işlerin aksaması kaçınılmaz olmaktadır (Müftüoğlu, 1993: 120). Ayrıca, pek çok yönetici de bu rollerin gerektirdiği bilgi ve yeteneğe her zaman sahip olmamaktadır. Bu nedenle, pek çok işletme başarısız olmaktadır. KOBİ'lerin büyük çoğunluğu, işletme fonksiyonlarının çeşitlenmesine karşılık, yöneticinin yetersizleşmesi ve yetki

devretmemesi nedeniyle kapanma veya bağımsızlığını kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kalmaktadır (Özgener, 2003: 142).

Yönetimin temel fonksiyonları açısından bir değerlendirme yapıldığında ise, KOBİ’lerde uzun vadeli planlamanın yapılamaması ve alternatif planlar geliştirilememesi (Akgemici, 2001: 17), planlama uzmanının istihdam edilememesi, piyasa verilerinin temini ve değerlendirilmesinde mesleki ve teknik bilgilerin yetersiz kalması, sorunların giderilmesi için uzman eleman istihdamından kaçınılması ve sahip oldukları elemanların da eğitim harcamalarını finanse edememeleri (Akgemici, 2001: 19), yetki devretmemeleri, kararlara katılımda astların yeterince özendirilmemeleri, zaman yönetiminin uygulanamaması, performans değerlendirme kriterlerinden ve bilgi işlem sistemlerinden yeterince yararlanılamaması (Ekşi, 2007: 60-61) sorunların yaşanmasına ve başarısızlığa neden olabilmektedir. Bu tür problemlerin yaşanmaması ve yapılması gereken faaliyetlerin başarılı bir biçimde sürdürülebilmesi için her örgütün profesyonel olarak yönetilmesi gerekmektedir.

2.4.2. Pazarlama Sorunları

Pazarlama işlevini, mal ve hizmetlerin üretildiği noktadan tüketiciye ulaştığı evreye kadar yapılan eylemlerin yanında tüketici eğilimlerini tanımak amacıyla satış öncesi çeşitli araştırmalar ve satış sonrası hizmetler olarak da düşündüğümüzde, KOBİ’ler açısından ne kadar önemli bir yere sahip olduğu görülmektedir. Sadece çok miktarda ve düşük maliyetle üretim değil, aynı zamanda üretilen mal ve hizmetleri uygun biçimde, fiyatta, zamanda ve yerde tüketicilere ulaştırmak gerekmektedir (Öztürk, 1998: 62). Bunu yaparken özellikle finansal yetersizlikten kaynaklanan bir takım sorunlarla karşılaşılabilir.

Tamer Müftüoğlu (1991: 63)’na göre, KOBİ’lerin hedef pazarı tanımlamada ve pazarlama stratejisi belirlemede yetersiz kalması, pazar araştırması yapmadan kişisel gözlemleri kullanmaları, pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edildiği ayrı bir pazarlama bölümünün olmaması, pazarlama araçlarından yeterince yararlanamamaları, daha çok yerel pazarlara hitap ederek genellikle sınırlı ve dar bir pazar payına sahip olmaları veya onlara bağımlı olmaları (Akgemici, 2001: 23)

KOBİ'lerin yetersiz olan pazarlarını genişletememelerine sebep olmaktadır. Bu sebeple, bu işletmelerin ihracat pazarlarına girmeleri büyük işletmelere göre çok daha zor olmaktadır. Bunun dışında, bu pazarlarda ihtiyaç duyulan yabancı dil bilen, nitelikli insan gücü temini için KOBİ'ler çekingen davranmaktadırlar.

KOBİ'ler yeni pazarlara girmek ve onları tanımakta zorluk çekmekte, tüketicilerin zevk ve tercihlerindeki hızlı değişimleri izlemede ve bu değişikliklere ayak uydurmada başarılı olamamaktadırlar (Tokol, 1984: 129-130).

Ayrıca KOBİ'lerin finansal yapılarının zayıf olması, Ar-Ge faaliyetinde bulunmayı engellemekte, uzman ve teknik personele ve modern teknolojiye sahip olamama sonucunu doğurmaktadır. Bu durum da KOBİ'lerin, yeni ürün geliştirmelerinde engel oluşturmaktadır (Baykal ve Gülmez, 1988: 48). Ayrıca KOBİ yöneticilerinin reklam, tanıtma gibi faaliyetlerde tasarrufa gitmelerine neden olmaktadır (Korkmaz, 2003: 7). Bu da değişime uyum sağlamalarını zorlaştırmakta ve rekabet güçlerini kaybetmelerine yol açabilmektedir.

KOBİ'ler fiyatlandırma konusunda da çeşitli sorunlarla uğraşmak zorunda kalmaktadırlar. Rekabetin yoğunluğu, pazarın sınırlı olması ve finansal güçlükler gibi nedenler KOBİ mallarının fiyatının, büyük işletmeler tarafından belirlenmesine neden olmaktadır (Korkmaz, 2003: 7).

Görüldüğü gibi, pazarlama sorunlarının temelinde, finansal yetersizlikler, diğer bir deyişle, KOBİ'lerin ürünlerine pazar oluşturmak amacıyla yeterli bir fon ayıramamaları yatmaktadır. KOBİ'ler bir ürünün üretilip satışa sunulması için gerekli olan harcamalarını reklam, tanıtım, dil bilen personel, pazar araştırması gibi pazarlama faaliyetlerine ayırmak yerine diğer harcamalara öncelik vererek yapmaktadırlar.

Bunlar dışında, KOBİ'lerde erken uyarı sistemlerinde yoksunluk, yeni pazarlama kanallarının yaratılamaması, dağıtım sorunları, pazar bilgisi eksikliği, yoğun rekabet ve rekabet edilebilir fiyatın belirlenememesi gibi pazarlama sorunlarıyla da karşılaşmaktadır (Demir, Birbil, Atalay ve Yıldırım, 1998: 66).

2.4.3. Üretim Sorunları

KOBİ'ler uzun vadeli büyük çaplı alım yapamadıklarından hem malzemenin, istenilen miktarda ve zamanda tedariki noktasında hem de bu güçlüklerin aşılmasında önemli olan maliyet ve kalite konularında sıkıntılar yaşamaktadır (Ekşi, 2007: 62). Örneğin, bazı hammaddelerin zamanında sağlanamaması nedeniyle işletmeler, siparişlerini karşılayabilmek için hammadde stoğuna yönelmektedirler. Bu ise, kaynak israfına yol açmaktadır. Hammadde yetersizliği ise, işletmelerin düşük kapasite ile çalışmalarına neden olmaktadır (Çetin, 1996: 162).

Gelişen teknolojiye gerektiği şekilde ayak uyduramamaları da KOBİ'lerin sorunları arasındadır. KOBİ'lerin gelişmiş teknolojilere sahip olmaması ve eski teknoloji ile emek yoğun çalışmak zorunda kalması rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyen önemli bir faktördür. Bundaki etkenlerin başında, yeni teknolojinin maliyeti gelmektedir. Teknoloji kullanımındaki bilgi eksikliği ve mevcut teknoloji alışkanlığı sorunu diğer etkenler arasındadır (Oktay ve Güney, 2002: 6). Bir başka önemli etken ise, bu teknolojileri uygulamak için gerekli makine ve ekipmanların kıt kaynaklar nedeniyle satın alınamaması veya kiralanamamasıdır (Öztürk, 1998: 64).

2.4.4. Diğer Fonksiyonlarıyla İlgili Sorunlar

KOBİ'lerin, tüm bu anlatılan sorunların dışında, yapısal özelliklerinden kaynaklanan başka içsel sorunlar da yaşamaktadırlar. Bunlar;

- Danışmanlık hizmetlerine kolayca erişememe ya da bu konuda KOBİ'lerin bilgi eksikliğinden kaynaklanan isteksiz tutumları,
- İşyeri çalışma koşullarının elverişli olmaması,
- Kamu ihalelerine katılma oranlarının düşük olması,
- Belirli bir büyüklükten sonra kurumsallaşmaya önem verilmemesi,
- Altyapı eksikliği şeklinde belirtilebilir.

Ülke ekonomisine katkıları olan KOBİ'lerin, sosyal, ekonomik, siyasal ve yasal koşullar ile rekabet unsuru, teknolojik gelişim, bölgesel farklılıklar gibi faktörlere bağlı olarak kendi kontrolleri dışında oluşan şartlardan da etkilenmektedirler.

- Ülkemizde KOBİ'lerin temel sorunlarından biri, sahip oldukları gücün farkında olmamalarıdır. Ülkenin önemli oranda üretimini gerçekleştirdikleri halde oluşturdıkları gücün farkında değillerdir.
- KOBİ'ler özellikle dışa açılma ve ticaretin serbestleştirilmesi politikalarının uygulanması sürecinde birçok problemlerle karşılaşmaktadırlar.
- Ülkemizin içinde bulunduğu yüksek enflasyon ve faiz oranları, giderek büyüyen finansman açıkları, azalan üretim ve yatırım gibi makro ekonomik dengesizlikler KOBİ'leri olumsuz yönde etkilemektedir ve tam rekabet şartlarına uyum sağlamalarını zorlaştırmaktadır.
- Mevcut piyasa şartlarında beklenilmeyen hammadde ve yarı mamul fiyatlarındaki hızlı artışlar, kredi faiz oranlarının artması, personel giderlerindeki artışlar, katma değer vergisindeki artışlar, değişik fon ve harçların ihdası, peşin vergi alınması gibi vergi politikalarındaki istikrarsızlık, KOBİ'lerin gelir ve gider dengelerini bozmakta, büyüyüp gelişme şanslarını azaltmaktadır (Öztürk, 1998: 64).
- Rakiplerin yeterince tanınmaması da KOBİ'lerin dış pazarda rekabet gücünü etkileyen unsurlardandır.

Bu gibi problemler, KOBİ'lerin gelişimini engellemekte ve istenilen rekabet gücüne ulaşmalarına olanak vermemektedir. Bu sorunlar giderilmediği takdirde, yatırım, üretim, yeni teknolojilerin kullanılması, ihracat gibi konularda bu işletmelere yönelik gerekli teşvik tedbirleri getirilmediği ve kredi ve finansman konularında yeterli destek sağlanmadığı, bürokratik işlemlerin azaltılmadığı takdirde bu işletmelerin, ulusal ve uluslar arası pazarda rekabet edilebilir duruma gelmeleri beklenemez (Güceloğlu, 1994: 18-19). Tüm bu şartlar, KOBİ'leri sürekli ve hızlı değişen koşullarda çevreyi iyi analiz ederek, doğru ve etkin karar almaya ve konjonktürel dalgalanmalara karşı hazırlıklı olmaya zorlamaktadır. Yine bu sorunların aşılması için işletmelerin öncelikle yeterli derecede finansal kaynağa sahip olmaları gerekmektedir. Ayrıca KOBİ'lerin emek yoğun çalıştıkları düşünülürse, yeterli derecede ve nitelikli insan kaynağına ihtiyaç duyulmaktadır.

2.5. İşletmelerin Karşılaştıkları Finansal Sorunlar ve Çözüm Önerileri

KOBİ'lerin en başta gelen sorunlarından birisi finansal sorunlardır. KOBİ'lerin sorunlarının büyük kısmı kendi yapılarından kaynaklanırken en önemli kısmı da izlenen yanlış politikalardan ortaya çıkmaktadır. Bu sorunlarına çözüm geliştirmek amacıyla bazı finansal uygulamalarının yanında, kullandıkları finansal araçlar bulunmaktadır.

2.5.1. Finansal Sorunlar

Büyük bir çoğunluğu öz kaynakları ile kurulan KOBİ'lerin finansal sorunları kuruluş aşamasında başlamakta ve yaşamları boyunca da işletmenin tüm faaliyetlerini ve gelişmelerini olumsuz yönde etkilemektedir. Özellikle kuruluş aşamasında öz kaynak sıkıntısını yaşayan işletmelerin faaliyetlerine başladıktan kısa bir süre sonra aşırı derecede fona ihtiyaç duymaları, onları sermaye piyasasını kullanarak ortaklarca sermaye artırımına gitmelerine yönlendirmektedir. Fakat ülkemizde fon temin edecek kuruluşların azlığı ve sermaye piyasalarının sığ yapısı, KOBİ'lerin sermaye piyasası yoluyla finansman sağlama imkanlarını tıkamaktadır. Bu ortamda fon ihtiyacı için bankalara yönelen KOBİ'ler, para piyasasında bankaların krediler için istediği teminatların fazla yükü ve kredi maliyetlerinin yüksek oluşundan dolayı kredilere ulaşamamakta ve finansman sorununu daha derinden hissetmektedirler (Çelik, 2007: 31). Tüm bu sorunların temelinde ekonomik istikrarsızlıklar, bankacılık sistemindeki yapısal sorunlar ve KOBİ'lerin kendi yapılarından kaynaklanan sorunlar yatmaktadır (Çelik, 2007: 31).

İşletmenin kuruluşu ve işleyişi esnasında ihtiyaç duyulan fonların finansman kaynaklarından temini ve ihtiyaç duyulan bölümlere aktarılması, ilgili fonların yönetilmesini bir ihtiyaç haline getirmektedir. Ancak yöneticilerin finansal yönetim konusundaki yetersizliklerinin yanı sıra hükümetlerin uyguladığı yanlış ekonomi politikaları da finansman sorunlarının büyümesini tetiklemektedir (Çelik, 2007: 29). İşletmede düzenli bir finansman yönetimi oluşturabilmek için KOBİ'lerde ayrı bir finansman bölümünün oluşturulması ve finansal planlamaya önem verilmesi gerekmektedir (Yazıcı, 2008: 36). Çünkü KOBİ'lerin piyasa paylarını korumaları ve

dışa açılmaları ile ilgili sorunların temelinde kaynak sıkıntısı dolayısıyla finansal yönetim yetersizliği yatmaktadır (Türköz, 2008: 67). Şimdi bu sorunlara ayrıntılı olarak bakalım.

2.5.1.1. Özsermaye Yetersizliği

KOBİ'lerin sermaye yapılarının zayıflığı ilk olarak işletmelerin kuruluş aşamalarında ortaya çıkmakta ve pek çok KOBİ için süreklilik kazandığından işletmenin daha sonraki faaliyetlerinin tümünü etkilemektedir. Bunun başlıca nedeni, girişimcinin genellikle ailesinin ya da kendisinin tasarruflarıyla işe başlamasıdır. Daha sonra belirtilmesi gereken husus enflasyonun sermayeyi eritmesidir. Aşırı artan girdi fiyatlarının maliyetleri yükseltmesine karşın bunu fiyatlarına yansıtamayan KOBİ'lerin, zaten yetersiz olan özsermayeleri zaman içinde erimektedir (Türköz, 2008: 68). Özellikle ekonomide konjonktürel dalgalanmaların yüksek olduğu dönemlerde işletmeler üretim faaliyetlerini sürdürürken genelde ihtiyaç duydukları emek dahil tüm üretim girdilerini peşin ödeme ile sağlamakta, ancak ürünlerini belirli vadelerle piyasaya sunmaktadırlar. Ekonomik istikrarsızlık ve piyasada baş gösteren tikanıklık, işletmelerin tahsilatlarını aksatmakta, hatta bazen tahsilat yapamama gibi bir sıkıntıyla karşı karşıya bırakmaktadır (Gürdal, 2003: 17).

Özetle, KOBİ'lerin alacaklarını tahsil etmede güçlüklerle karşılaşmaları, enflasyon karşısında gelirlerinin koruyamamaları, konjonktürel dalgalanmalar nedeni ile talebin azalması zaten yetersiz olan öz kaynaklarını daha da eritmektedir (Türköz, 2008: 68). Bu sebeple, KOBİ'ler yüksek maliyetli banka fonu kullanmak zorunda kalmakta ve bu da kredi ile ilgili sorunların yanında, yeni yatırımların yapılamaması veya ileri bir tarihe ertelenmesi, ileri teknoloji sağlanamaması ve dolayısıyla işletmenin rakipleriyle mücadelesinde yetersiz kalınması gibi birçok sorunu beraberinde getirmektedir. Yaşanan sermaye sorunlarıyla birlikte KOBİ'lerin yöneticilerinin finansman bilgilerinin yeterli olmaması ve bu konuda yetişmiş elemanlar istihdam etmemeleri veya edememeleri de sorunu derinleştirmektedir (Türköz, 2008: 70).

2.5.1.2. İşletme Sermayesi Yetersizliği

İşletme sermayesi yetersizliği, firmaların dönen varlıkları ile kısa vadeli yabancı kaynakları ararsındaki farkı ifade etmektedir. Bir başka deyişle, işletmelerin hali hazırdaki borçlarını elinde likit olarak bulunan varlıkları ile karşılayıp, karşılayamadığı sorunudur (Türköz, 2008: 70). Ancak KOBİ'ler her zaman kısa vadeli borçlarını ödeyebilecek kadar fona sahip olmamaktadırlar. Özellikle yüksek enflasyonun ve ekonomik istikrarsızlığın yoğun olarak yaşandığı ülkelerdeki KOBİ'ler, “var olan sermayelerini korumak ve iş hacimlerini genişletmek istediklerinde artan bir düzeyde işletme sermayesine ihtiyaç duymaktadırlar” (Yunusova, 2008: 22). Öz kaynakları sınırlı olan KOBİ'lerin, enflasyon oranının hızla artış göstermesi ile girdi fiyatlarında meydana gelen yükseliş nedeniyle işletme sermayeleri sarsıntıya uğramakta ve genelde beklenenin üzerinde bir sermaye ihtiyacı doğmaktadır. Bu sorunun neticesi ise düşük kapasite ile üretim yapılması ve dolayısıyla atıl kapasite ile çalışılmasıdır (Düzce, 2007: 40). Ayrıca KOBİ'ler emek dahil tüm üretim girdilerini peşin ödeme ile sağlamakta ancak ürün satışı vadeli olarak gerçekleşmektedir. Tahsilatların aksaması nakit sıkıntısına yol açmakta ve KOBİ'leri dış kaynaklı finansman araçlarından yararlanmaya itmektedir (Yunusova, 2008: 23). Ancak finans kurumlarının genellikle kurulmuş ve bilançoları sağlam işletmeleri etmelerinden dolayı, dış kaynaklardan finansman sağlama olanakları düşük olmaktadır. Böylece, bu işletmelerin daha başlangıç yıllarında finansman sıkıntıları başlamaktadır (Yunusova, 2008: 22). KOBİ'ler işletme sermayesi sıkıntısını çeşitli dış kaynaklardan karşılamaya çalışmaktadırlar. Ancak böyle bir durumda da borçlanma olanakları yeterli gelmediği için, bazı olumsuzluklar ve zorluklarla karşılaşan KOBİ'ler, pazarda ve genel ekonomik gelişmeler karşısında mevcut kapasitesini korumada ve artırmada zorluk çekmektedirler (Yunusova, 2008: 22).

2.5.1.3. Para Piyasasında Kredi Temininde Karşılaşılan Sorunlar

KOBİ'lerin finansman sorunları yatırım kararı ile başlamaktadır. Girişimci genellikle yeni bir iş kurarak ya da bir iş yerini atın alarak işe başlamayı tercih etmektedir (Ceylan, 2003: 332). Ticari faaliyetlerini hızlandırdıkça ve satış

hacimlerini artırdıkça ekstra işletme sermayesine ihtiyaç duymaktadırlar (Aydoğmuşoğlu, 2007: 93). Mevcut olanaklarla arzulan ticari bir faaliyeti gerçekleştirme olanağı olmaması durumunda ya da diğer bir ifadeyle öz kaynaklarının yetersiz olması durumunda, işletmeler fon ihtiyaçlarını dış kaynaklarla gidermeye çalışmakta ve bu amaçla kimi zaman yakın dost ve akrabalarından borçlanma yoluna gittikleri gibi (Düzce, 2007: 44); kimi zaman da banka kredilerine yönelmekte, özellikle risk payı yüksek ticari kredilerle finansman gereksinimlerini karşılamaktadırlar.

KOBİ'lerin banka kredilerine erişimi açısından ise, gerek geçmişte ülkemiz ekonomisinden, gerekse de ülkemiz KOBİ'lerine özel bazı koşullardan kaynaklanan bir takım problemler bulunmaktadır. Yönetim ve örgüt yapılarındaki eksiklikler, finansal yönetim zafiyetleri, muhasebe normlarına uygun mali tablo üretememeleri, öz kaynak yetersizliği, KOBİ'lere yönelik kredi istihbarat faaliyetlerinin görece olarak daha pahalı olması, bankaların KOBİ'lere kredi vermesi (Dilek, 2007: 10) yerine riski düşük, büyük ölçekli şirketleri tercih etmelerine sebep olmaktadır. Açılan kredilerde de, verilen kredinin yeterli düzeyde olmaması, maliyetin yüksekliği, kredinin kısa vadeli olması ve karşılığında istenilenin bir kaç katı tutarında ipotek miktarının karşılanmasında güçlük çekilmesi gibi sebepler (Yörük ve Ban, 2003: 30-31) KOBİ'lerin finansman maliyetlerini yükseltmekte ve banka kredilerini tercih etmemelerine sebep olmaktadır.

KOBİ'ler kredi yoluyla finansmanında en çok teminat gösterememe sorunu ile karşılaşmakta ve kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak için başvurdukları kredi kuruluşunun, kredi verilebilmesi için istediği ipoteği veya kefaleti karşılayamamaktadırlar (Canbaş, 1998: 12). Bu kapsamda ülkemizde banka kredilerinde müşteriden en sık talep edilen teminat türü gayrimenkul ipoteği, kefalet açısından ise işletme sahiplerinden, bunların yakınlarından ya da grubun diğer firmalarından alınan kefaletler olmaktadır (Yazıcı, 2008: 40). Özellikle uzun vadeli kredilerde işletmenin makine, teçhizat ve araç gibi varlıkları teminat olarak kabul edilmemekte ve gayrimenkul ipoteği istenmektedir (Karabıçak ve Altuntepe, 2001: 289). Bunun sebebi, bankaların sıfıra yakın bir riskle çalışma politikasına uygun hareket etme talepleridir. Büyük işletmeler aldıkları kredilere karşılık işletme

varlıklarını teminat olarak gösterirken, küçük işletmeler ise genelde kişisel mal varlıklarını teminat göstermektedirler. İflas halinde ise küçük işletme sahibi tüm varlıklarını kaybetme tehlikesi ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu durum küçük işletmelerin, kredi yoluyla finansmanda çekimser davranmalarına neden olmaktadır (Müftüoğlu, 1991: 59).

İstenen ağır teminat ve kefalet koşulları sağlansa bile sağlanan kaynaklanan finansman maliyetleri yüksek olmaktadır. Çünkü kredi talep miktarı küçük ve riskleri fazla olduğu için bankalar açısından kredi işlem maliyeti de yüksek kabul edilmekte ve verilen kredinin faizi de yüksek olmaktadır (Sarıaslan, 1994: 45). Türkiye’de banka kredi faizlerini gelişmiş ülkelere nazaran yüksek ölçülerde, enflasyonun etkisiyle faiz oranlarının devamlı yükselmesi, sanayicilere ve özellikle büyüme ve modernleşme çabasında olan KOBİ’lere kredi sorunuyla karşı karşıya bırakmaktadır. Kredi maliyetinin büyük işletmelerde olduğu gibi fiyatlara yansıtılıp bu sayede satış hasılatının artırılması, KOBİ’ler için mümkün olmamaktadır (Gökçe, 1997: 69).

KOBİ’ler, kredi miktar ve vadeleri ile ilgili olarak da büyük işletmelere göre dezavantajlı durumdadırlar. Bu sebeple, bankalar KOBİ’lere kredi verme konusunda pek istekli değildirler. Geri ödenebilirliği de dikkate alan bankalar küçük çapta kredi isteyen çok sayıda müşteri ile uğraşmak yerine; büyük çapta kredi kullanan az sayıda müşteri ile ilişkiye girmeyi tercih etmektedirler (Müftüoğlu, 1997: 275). Ticari bankalar KOBİ’lere daha çok kısa ve orta vadeli kredi kullandırma tutumu sergilemektedir. Bu şekliyle, küçük sanayicinin işini genişletmesine ve yeni teknolojilere ayak uydurmasına imkan tanımamakta ve KOBİ’leri bankalara borçlanma konusunda kararsız bırakmaktadır.

Kredi kullanımları karşısında kararsız kalan KOBİ’ler bir de kredi için başvurulacak banka seçiminde tereddütlü davranmaktadırlar. Ancak, Arslan’ın yaptığı araştırma (2003: 133)’ya göre, KOBİ’lerin kredi kullanımı açısından Halk Bankası veya diğer yatırım bankalarından ziyade özel ticari bankaları tercih ettikleri sonucuna varılmıştır (Yunusova, 2008: 24). Bunun geçerli nedeni, özel ticari bankaların KOBİ’lerin faiz ya da anapara ödeme vadesinde esnek davranmaları söz konusu olabilmektedir. Başka bir deyişle, ticari bankalarda ödemelerin vadesini

erteleyebilme olanağının olması KOBİ'ler için özel ticari bankaları cazibeli kılmaktadır (Yunusova, 2008: 25).

Bunlara ek olarak, özellikle yaşanan krizlerde finans kuruluşlarının yaptıkları ilk iş, kredi kullandırmayı durdurmak ve mevcut kredilerin geri çağırılması olmaktadır. Bu durumda da KOBİ'ler nakit akış planlarında olmayan bir durumla karşı karşıya kalmaktadırlar (Uçkun, 2009: 124).

Bu sorunlar, KOBİ sahiplerinin finansman konusunda yeterli bilgiye sahip olmamaları, kredi almak için gerekli fizibilite etüdü, finansal plan, maliyet gibi işlemler yapmamaları ve bunları yapabilecek uzmanları kısıtlı bütçeleri nedeni ile istihdam edememeleri temeline dayanmaktadır (Yörük ve Ban, 2003: 31). Ayrıca KOBİ'lerin bankaların danışmanlık hizmetlerinden yeterince yararlanamamaları ya da mevcut finansman alternatiflerini yeterince değerlendirememeleri bu konudaki optimum kararlara ulaşmalarında güçlük çekmelerine neden olmaktadır (Yunusova, 2008: 25).

2.5.1.4. Sermaye Piyasasından Fon Temininde Karşılaşılan Sorunlar

KOBİ'lerin bankacılık piyasasında karşılaştıkları sorunlar dolayısıyla diğer bir dış finansman imkanlarından biri olan sermaye piyasasından faydalanma imkanları olmalarına rağmen, bu piyasada da ortaya çıkan sorunlar, KOBİ'lerin bu imkanlarını da ellerinden almaktadır (Düzce, 2007: 49).

Sermaye piyasasından faydalanmak isteyen, bu piyasa vasıtasıyla halka açılarak fon sağlamak isteyen işletmelerin bazı niteliklere sahip olması ve hukuki ve idari bazı şartları yerine getirmesi gerekmektedir (Gökçe, 1997: 71). Ortak sayısının 100'den fazla ve ödenmiş sermayesinin en az %15 'inin halka arz edilmiş olması, kuruluşundan itibaren en az 3 yıl geçmiş olması, sermayesinin en az %25'inin 100'den fazla kişi elinde bulunduğunun belirlenmesi halinde 2 yıl geçmiş olması, finansman yapısının faaliyetlerinin sağlıklı bir biçimde yürütebilecek düzeyde olduğunun Borsa yönetimince tespit ettirilmiş olması, menkul kıymetin piyasada mevcut ve muhtemel tedavül hacmi bakımından Borsa yönetimince önceden belirlenecek kriterlere uygun olması (Öztürk, 1998: 128) gibi şartlar bunlardan

bazılarıdır. Halbuki KOBİ'lerin bu konuda da bir çok eksiği mevcuttur. Bu piyasadan fon sağlamak, Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) mevzuatı açısından hemen hemen hiç mümkün olmamaktadır. Ayrıca bu işletmelere menkul kıymetleri karşılığında sermaye piyasasında fon sağlayacak finansal kuruluşlar da ülkemizde mevcut değildir (Sarıaslan, 1996: 46).

KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon temin edebilmesi için dikkate alması gereken bir diğer konu ise, kaynak sağlayacaklara karşı teminat göstermesi gereğidir. Ancak kendi öz kaynakları buna müsaade etmediği için bu piyasadan faydalanmaları güçleşmektedir (Düzce, 2007: 50).

Ayrıca KOBİ'lerin hukuki yapılarından kaynaklanan sorunlar da bulunmaktadır. Menkul kıymet ihraç etmek isteyen bir KOBİ'nin anonim şirket statüsünde olması gerekmektedir (Düzce, 2007: 50). Ancak ülkemizde bu şartı sağlayacak çok fazla KOBİ bulunmamaktadır.

Sermaye piyasasından fon temin etmede karşılaşılan bu sorunların yanında, hesap-kayıt düzeni, mali yükümlülükler gibi eksiklikleri sermaye piyasalarında hisse senedi ihracı yoluyla kaynak sağlayabilmelerini önemli ölçüde engellemektedir. KOBİ'lerin sermaye piyasası gereklerini yerine getirmede karşılaştıkları güçlükler, kamuyu bilgilendirme ve düzenli rapor hazırlama konusunda yeterli ve sağlam bir kurumsal yapı ve donanımına sahip olmamaları ve ülke ya da bölge ölçeğinde tanınma sorunları sebebiyle, sermaye piyasalarında hisse senedi ihracı yoluyla kaynak sağlayabilmeleri de büyük ölçekli şirketlere kıyasla daha zordur. Ayrıca bazı durumlarda KOBİ'lerin kamu düzenlemelerinden kaçınmak amacıyla küçük ölçekte kalmayı tercih etmeleri ve şirket yönetimini kaybetme, hesap verme ve kar paylaşma endişeleri de bu şirketlerin sermaye piyasalarından yeterince faydalanmaması sonucunu doğurmaktadır (Yüksel, 2005: 9). Böyle durumlarda söz konusu hakimiyetlerini korumak şartıyla yeni ortakların alınmasıyla ortaya çıkan finans imkanlarını değerlendirmeye çalışmaktadırlar (Müftüoğlu, 1997: 57). Bunların yanı sıra, KOBİ hisselerinin taşıdığı yüksek risk KOBİ'lerin yatırım aşamasında ya da kar dağıtamayacak durumda olması gibi nedenlerden ötürü yatırımcıların bu hisselerle olan talepleri düşük kalabilmektedir (Yüksel, 2005: 9).

2.5.2. Finansal Sorunlara Yönelik Çözüm Önerileri

Türkiye’de dışa açılma ve değişim o kadar hızlı olmaktadır ki, gerek anlayış, gerekse politika olarak çok geride kalmaktayız. Dolayısıyla işletmelerin finansman sorunu da bir handikap olarak gelişmenin gerisinde kalmaktadır (Öztürk, 1998: 125). KOBİ’lerin finansman sorunlarının çözüm yöntemlerinden olan özkaynak tüketimi, sermaye piyasalarından faydalanabilme ve banka kredileri işletmelerin başvurduğu en önemli yöntemlerdendir (Karacibioğlu, 2007: 73).

KOBİ’lere verilen kredi miktarı, pastanın çok küçük bir dilimini oluşturmaktadır. Oysa ki, KOBİ’ler gelişimin ölçüsüdür, küçük gruplar olarak bütüne etki etmeleri kolay olduğundan etki merkezidirler (Öztürk, 1998: 125). KOBİ’lere gereken destekler sağlandığında ülke ekonomisine daha büyük katkılarda bulunabilecek potansiyele sahiptirler (Öztürk, 1998: 125). Olaya bu açıdan bakıldığında, KOBİ’lere önemli bir görev düştüğünden, finansman enstrümanları artırılmalıdır. Bu da ancak mali kurumların kredi mantığının değiştirilmesine bağlı olmaktadır. İpotekle veya yüzde yüz teminatla yaklaşım devam ettiği sürece finansman sorunları çözülmecektir. Her şeyi kamudan beklemek yerine, sanayinin kendi iç dinamiği içinde bu fonun yaratılabileceği bir yapı oluşturulması gerekmektedir (Öztürk, 1998: 125). Bunun için, KOBİ’lerin finansman sorunlarının çözümü için KOBİ’lerin banka kredilerinden daha çok faydalandırılması çalışmaları yapılmalıdır. Bu krediler yasal yükümlülüklerden muaf tutularak, fon ve vergi istisnaları getirilerek kredilerin kaynak maliyetleri ucuzlatılmalıdır. Düşük faizli Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası kaynaklı reeskont kredisi kullanılmalı, yine Merkez Bankası tarafından düşük faizli kredi kullanılarak bankaların KOBİ’lere finansman olanakları sağlaması gerekmektedir (Karacibioğlu, 2007: 74).

Ülkemizde KOBİ’lerin sermaye piyasalarından yararlanmaları maalesef göz ardı edilmektedir. Çünkü mevcut SPK düzenlemeleri çerçevesinde KOBİ’lerin sermaye piyasasından fon sağlamaları mümkün görünmemektedir. Bu yüzden, Türkiye Sermaye Piyasası’nda şu düzenlemeler yapılmalıdır: Mevcut SPK mevzuatında, KOBİ’lere daha hafif kurallara bağlı olarak belirli yatırımcı gruplarına hisse senedi ve tahvil ihracı için imkan sağlayan düzenlemeler yapılmalıdır. Ayrıca KOBİ’lerin bulundukları il ya da belirli bir coğrafik bölge içinde özel düzenlemelere

bağlı olarak hisse senedi ve tahvil ihraç etme olanağı sağlanmalıdır. Bu düzenlemeler çerçevesinde KOBİ'lerin ihraç edilen menkul kıymetlerinin alınıp satıldığı ikinci bir menkul kıymet borsası oluşturulmalıdır (Öztürk, 1998: 128-129).

Küçük ve orta ölçekli sanayicilerin bilgi noksanlığı bir gerçektir. Onlara çeşitli finansman kaynaklarını öğretmek, para kazandırmak için bazı teknikleri vermek gerekmektedir (Öztürk, 1998: 126). Finansman konusunda eksik bilgiye sahip KOBİ'lerin üniversite ile işbirliği sağlanarak, işletmenin sermaye yapısı ve bütçelendirme konularında ve diğer finansal konulardaki bilgi eksiklikleri eğitim yoluyla giderilmelidir (Zor ve Akın, 2008: 196).

Hükümetlerin amaçları ve belirli kalkınma stratejileri çerçevesinde ulaşılabilir ve gerçekleştirilebilir hedefler doğrultusunda KOBİ'ler etkin bir şekilde teşvik edilmeli ve bu sayede finansal sistemin geliştirilmesine katkı sağlanmalıdır. Bu amaçla, devlet KOBİ'lere yardımlarını artırmalı, düşük faizli kredi ile hazine arazilerinden faydalandırabilmeli, teknoloji ithalatında kolaylıklar sağlayabilmeli, KOBİ'lerin sermaye piyasalarına daha kolay girebilmelerini imkan vermelidir. Kayıt dışı ekonomi ortadan kaldırılmalı, ihracata yönelik teşvikler artırılmalıdır (Zor ve Akın, 2008: 196). Ayrıca, devlet vergilerini toplayamadığı için KOBİ'lerin desteklenmesi için gerekli olan kaynağı sağlayamamaktadır. Dolayısıyla kamunun küçültülmesi, özelleştirilmenin hızlandırılması, vergiyi vermemeyi alışkanlık haline getiren kişi ve kurumların üzerine gidilerek gerekli vergilerin toplanması ve bu suretle sağlanacak kaynakların KOBİ'leri desteklemeye yönltilmesi şarttır (Öztürk, 1998: 126).

Ayrıca işletmelerin mevcut faaliyetlerini sürdürebilmeleri için bir gelir kapısı olması bakımından devlet ihaleleri de önemli bir konudur. Ancak, ülkemizdeki mevcut devlet ihaleleri mevzuatına göre; KOBİ'lerin devlet bürokrasisi ile yakın ilişki kurma güçlüğü ve personel yetersizliği nedeniyle ihalelerin izlenememesi, bilgi yetersizliği nedeniyle gerekli koşulların yerine getirilememesi, devlet ihaleleri ya da kamu alımları genellikle büyük boyutlu olduğundan KOBİ'lerin gerekli teminatı yatırmakta zorlanmaları gibi nedenlerden dolayı devlet ihalelerine katılmaları mümkün olmamaktadır. Bu olumsuzlukların ortadan kaldırılması için de her ilde devlet ihalelerini ya da kamu alımlarını duyuran resmi bir ihale gazetesinin

yayınlanması KOBİ'lerin yararına olacaktır. Ayrıca ihalelerde gereken teminatı bulma imkanı KOBİ'lere sağlanmalıdır. Büyük hacimdeki ihalelerin parçalara bölünerek bu ihalelere KOBİ'lerin de katılmaları sağlanmalıdır. Böylece devlet ihale ve alımlarından KOBİ'lerin de yararlanmalarına imkan verilmiş olacaktır (Öztürk, 1998: 129).

Kredili ticaretin ödenmeme riski olduğundan, bu riski azaltmak için diğer mali araçlara başvurulmalıdır (Öztürk, 1998: 125). Özellikle Türkiye'de bu konuda son yıllarda hızlı gelişmeler görülmektedir. Sınırlı banka kredilerinden yararlanamayan KOBİ'ler risk sermayesi, finansal kiralama, factoring, forfaiting, Avrupa Yatırım Ortaklığı Programı gibi finansal araçlardan faydalanarak finansman sorunlarından kurtulma yoluna gidebilmektedir (Zor ve Akın, 2008: 196). Bunun için de, KOBİ'leri ilgilendiren özgül finansman araçlarının, özellikle de factoring ve kredi sigortası uygulamalarının geliştirilmesinin teşviki gerekmektedir (Öztürk, 1998: 126).

2.5.2.1. Factoring

Büyük miktarlarda kredili satışlar yapan işletmelerin, bu satışlardan doğan alacak haklarının “factoring şirketi” olarak adlandırılan finansal kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan, işletmelere fon sağlama olanağı veren bir finansal faaliyettir (Ceylan, 2003: 147, Çolakoğlu, 2002: 180). Factoring şirketleri, alacakların vadesinden önce nakde dönüşmesini sağlayan finansman şirketleridir (Çelik, 2004: 129). Bir factoring anlaşması ile factor, satıcı firmanın yaptığı kredili satışlarla ilgili her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması, kredili satışlardan doğan alacakların vadesinde tahsil edilerek takip edilmesi, alacakların tahsil edilmemesi halinde doğacak kayıpların tam olarak karşılanması, satıcı işletmeye kredili satış tutarlarının belirli bir oranında kredi verilmesi, potansiyel ve mevcut müşterilerin mali durumları hakkında bilgi toplanması ve malların satış imkanlarını arttırmak üzere piyasa araştırması yapılması gibi fonksiyonları üstlenmektedir (Ceylan, 2003: 147, Çolakoğlu, 2002: 180, Yazıcı, 2008: 46-47). Factor, burada ödenmeme riskini üstlenmektedir. Amaç, işletmenin bürokratik işlemlerden kurtulması ve alacaklarını

vadeden önce tahsil ederek finansman gereksinimini karşılamaktır (Ceylan, 2003: 147).

2.5.2.2. Leasing

Finansal Kiralama da denilen leasing, belirli bir süre için, kiralayan ve kiracı arasında imzalanan ve üreticiden kiracı tarafından seçilip, kiralayan tarafından satın alınan bir malın mülkiyetini kiralayanda, kullanımı ise, kiracıda bırakan bir sözleşmedir (Ceylan, 2003: 167) bir malın özkaynak ya da kredi kullanarak satın alınması yerine, bir leasing şirketi tarafından satın alınarak yatırımcıya kiralanması, kira süresi sonunda ise sembolik bir bedel karşılığı yatırımcıya satılması anlamına gelmektedir (Çolakoğlu, 2002: 171, Karacibioğlu, 2007: 76). Bilindiği gibi, finansal kiralama, geleneksel finansal yöntemlere göre, oldukça yeni bir yöntemdir. Finansal kiralama, orta vadeli yatırım kredisi, kira ve taksitli satış gibi üç değişik işlemin birleşmesinden oluşmaktadır. Türkiye'de benimsenen şekliyle, finansal kiralama, orta vadeli kredi kullanımına çok yakın bir finansman yöntemidir. Çünkü finansal kiralamada, para dışında bir iktisadi değer borç alınması söz konusu olmaktadır. Kiracı, kira sözleşmesi ile sabit bir yükümlülük altına girmektedir. Bu nedenle, finansal kiralama, borçla finansmanın bir şekli olarak kabul edilebilir (Ceylan, 2003: 168, Akgüç, 1994: 554). Leasing, yatırım mallarının satın alınması yerine, kiralanarak kullanılmasını sağlayarak firmaların işletme sermayelerini diğer ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılması ile verimliliğin ve karlılığın artmasında önemli rol üstlenir. Leasing düşüncesine göre, işletme tesislerinden esas yarar, mülkiyetten değil, kullanmadan doğmaktadır (Ceylan, 2003: 168). Ayrıca bu sayede, kiralayan şirket, leasing avantajı ile işletme üretimini yeni teknolojilere ayak uydurarak, teknolojinin avantajından faydalanmış olacaktır.

2.5.2.3. Forfaiting

Forfaiting, vadeli mal ve hizmet ihracından doğan ve belirli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edilecek olan alacakların daha önce bu hakkı elinde bulunduranlara rücu hakkı olmaksızın, bir banka veya bu alanda uzmanlaşmış kurum

tarafından kayıtsız şartsız alınarak iskonto edilmesidir (Düzce, 2007: 98, Atıcı, 2006: 73). Dolayısıyla ihracat işlemleriyle meydana gelen, bir banka kredisi ile güvence altına alınmış senetlerin kesin satışı şeklinde tanımlanmaktadır (Yazıcı, 2008: 50). Uzun vadeli ve kredili ithalat ve ihracat işlemlerine yönelik bir finans aracı olan forfaiting dünyada genellikle yatırım mallarının finansmanı için kullanılmakla birlikte günümüzde artık tüketim mallarının finansmanına yönelik faaliyetlerde de kullanılmaya başlanmıştır (Atıcı, 2006: 73-74). İthal edilecek malın bedeli, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenmektedir (Çolakoğlu, 2002: 182). Ancak büyük miktarda sermaye gereksinimi duyduğu için leasing ve factoring işlemleri kadar uygulanmamaktadır (Karacibioğlu, 2007: 79).

2.5.2.4. Risk Sermayesi

Risk sermayesi, geleneksel finansa sisteminde gerek sermaye piyasasından, gerekse banka ve diğer finans kurumlarından kaynak sağlama imkanı çok sınırlı veya hiç olmayan KOBİ'lere yönelik bir finansman yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır. Risk sermayesi bu işlevi ile finansal sıkıntı içinde var olmaya çalışan KOBİ'lerin bu alandaki ihtiyaçlarını karşılayarak, kaynak sağlama sürecini de tanımlamaktadır (Korkmaz, 2003: 12). Bir yatırım aracı olan risk sermayesi; dinamik, yaratıcı ancak finansal gücü yeterli olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini, hayata geçirebilmelerine olanak sağlayan bir sistemdir (Yılmaz, 2001: 4). Buna göre gelişme potansiyeli olan ve özellikle teknolojik yeniliklere dönük projeleri destekleyen bir finansman türüdür (Zaimoğlu, 1995: 3). Temel özellikleri arasında, bankalar tarafından desteklenmeyen girişimcilerin desteklenmesi, yatırımların hisse senedi karşılığında yapılması, uzun vadeli olması ve şirketin belli bir gelişme düzeyine gelmesinden sonra hisselerin satılması sayılabilmektedir (Yazıcı, 2008: 54). Sonuç olarak, riskli bir alana yatırım yapılması ve katlanılan risk kadar getiri beklenmesi şeklinde özetlenebilir. Böylece sermayesi az, fakat genç ve dinamik girişimciler kazanılmış olacaktır (Öztürk, 1998: 125).

2.5.2.5. Franchising

Franchising, bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın, belirli bir süre şart ve sınırlamalar dahilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek sağlamak suretiyle imtiyaz hakkını ticari işler yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği, uzun dönemli ve sürekli iş ilişkilerinin bütünüdür (Atıcı, 2006: 77). Franchising sistemi, işletmelerin ürettikleri mal ve hizmetlerin dağıtımında karşılaştıkları sorunları çözmek amacıyla uygulanan bir pazarlama yöntemi olarak geliştirilmişken, günümüzde özellikle KOBİ'lerin kurulması konusunda önemli olanaklar sunan bir sistem haline gelmiştir (Demir, 2003: 66).

2.5.2.6. Barter

Barter sistemi, bilinen birebir takas işlemlerinden farklı olarak satın alınan mal ve hizmetin bedelinin üretilen mal ve hizmet ile ödendiği bir finans ve ticaret sistemidir (Atıcı, 2006: 81). Barter sistemi, üye olan firmaların satışa sunmak istedikleri ürünlerini sistem danışman aracılığı ile internet ortamında bir mal ve hizmet havuzunda toplayıp, o ürüne ihtiyacı olan alıcıların satıcılarla peşin fiyat geçerli olmak üzere, fiyatta anlaşması sonucu barter şirketinin de onaylaması ile gerçekleşen bir takas alışverişidir (Karacibioğlu, 2007: 80). Barter sistemi ile çalışan firma, Barter ortak pazarından satın aldığı malların ve hizmetlerin bedelini, ürettiği veya ticaretini yaptığı ürünleri bu pazara satarak ödemektedir. Ürün satan firma ise, bedelini, Barter pazarında satışa sunulmuş mallar ve hizmetler listesinden istediği ürünü satın alarak tahsil etmektedir. Sistemin amacı, üye firmaların atıl kapasite ve stoklarının eritilmesi, finansman maliyetinin düşürülmesi, yeni pazar ve müşteri kazanarak ciro artışı sağlanmasıdır (Atıcı, 2006: 81-82, Düzce, 2007: 107). Nakit sağlamada finansal sıkıntı çeken firmalar için tercih edilebilen bir finansman yöntemidir.

2.6. KOBİ'lere Sağlanan Devlet Teşvikleri ve Kurum Destekleri

Türkiye’de KOBİ’lerin ciddi manada finansal sorunlarla karşı karşıya olduğu, bir gerçektir. Gelişmekte olan ekonomilerde kaynak kıtlığı, kurumsallaşamama sorunu, bölgelerarası dengesizlik, işsizlik, tabi kaynaklardan yararlanamama, beşeri ve fiziki sermaye yetersizliği, makro ekonomik istikrarsızlık ve girişimciliğin yetersizliği gibi nedenlerle (Demir vd., 2008: 43) söz konusu sorunların hafifletilmesi de kaçınılmaz olmaktadır. Bu amaçla kamu kesimi ve bazı kurumlar tarafından bir takım teşvikler ve destekleme programları ile bu yönde çalışmalar yapılmaktadır. Bunların niteliği ve niceliği, zamana ve şartlara bağlı olarak değişikliklere uğramaktadır.

2.6.1. KOBİ'lere Sağlanan Devlet Destekleri

KOBİ’leri ekonominin temel taşlarından kabul eden hükümetler tarafından bu işletmeler için her dönemde plan ve programlar yapılmaktadır. Özellikle, “küçük ve orta ölçekli işletmelerin yatırımlarında devlet yardımları hakkında karar”, KOBİ’lerin kalkınma planları ve yıllık programlarda öngörülen hedefler ile Avrupa Birliği normlarına ve uluslararası anlaşmalara uygun olarak desteklenmelerini, uluslar arası düzeyde edebilmelerini teminen üretim, kalite ve standartlarını artırmalarını, istihdam yaratmalarını sağlamak amacıyla hazırlanmıştır (Çelik, 2007: 58). Ayrıca, bu kararın diğer amaçları, tasarrufları katma değeri yüksek, ileri ve uygun teknolojileri kullana yatırımlara yönlendirmek, yatırım eğiliminin devamlılığını ve sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak, bölgelerarası dengesizliklerin giderilmesini temin etmek, çevre korumaya yönelik yatırımlar, ileri teknoloji gerektiren yatırımlar ile bu yatırımlara ilişkin araştırma ve geliştirme faaliyetlerini desteklemektir (Çelik, 2007: 59).

Ancak, KOBİ’ler bu destek ve teşviklerden yararlanabilmek için, yatırıma başlamadan önce teşvik belgesi talebinde bulunmaları ve sahip olmaları gerekmektedir. Teşvik belgesi, “yatırımın karakteristik değerlerini ihtiva eden, yatırımın bu değerler ve tespit edilen şartlara uygun olarak gerçekleştirilmesi halinde üzerinde kayıtlı destek unsurlarından istifade imkanı sağlayan, bu tebliğin istinat

ettiği kararın amaçları doğrultusunda ülke ekonomisi için yararlı olduğu Müsteşarlıkça tespit edilen yatırımlar için düzenlenen bir belge” olarak tanımlanmıştır (Çelik, 2007: 60). Teşvik belgesi almak isteyen işletmelerin Hazine Müsteşarlığı’na başvurmaları gerekmektedir. Müsteşarlığa yapılacak müracaatların, yabancı sermayeli şirket ve şubelerce gerçekleştirilecek yatırımlar için Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğüne, diğer bütün yatırımlar için Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü’ne yapılması gerekmektedir

(<http://www.igeme.org.tr/index.cfm/mevzuat/7-Yatirimlar.pdf> 19.04.2010). Teşvik belgesi, düzenlenmesi talep edilen yatırım projelerinin, makro ekonomik politikalar, arz talep dengesi, sektörel, mali ve teknik yönden yapılacak değerlendirme ve gerektiğinde ilgili kurum, kurul ve kuruluşlardan alınacak görüşler sonucunda uygun bulunması halinde, yatırıma ait teşvik belgesi, eki döviz ve kredi kullanım fonu ile ithal ve yerli makine ve teçhizat listeleri Hazine Müsteşarlığı’nca onaylanmaktadır (Çelik, 2007: 62).

Teşvik belgeli işletmelere sağlanacak destek unsurları arasında gümrük vergisi muafiyeti, katma değer vergisi istisnası, faiz desteği, yatırım indirimi, bina inşaat harcı istisnası, vergi, resim, harç istisnası gibi teşvikler yer almaktadır (Kahya, 2008: 57). KOBİ Teşvik Belgesi şartlarının yerine getirilmemesi halinde Hazine, destek unsurlarını kısmen veya tamamen kaldırarak yararlanılan desteklerin geri alınmasını sağlayabilecektir (Ören, 2003: 113).

Kamunun teşvikleri arasında altyapıya ilişkin destekleri de söz konusudur. Kamu politikaları KOBİ’leri teşvik ederek onların işgücünün daha verimli hale gelmesine yardımcı olmalıdır. Burada önemli olan devletin KOBİ’lerin yer aldığı yerlerde organize sanayi bölgelerini geliştirerek ulaşım, iletişim, elektrik, ısınma gibi hizmetlerin sunumunu yaratmasıdır. Kamu politikaları, KOBİ’leri küçük yerleşim alanlarında geliştirilmesine de yardımcı olmalıdır (Kahya, 2008: 54). Bunun dışında devletin KOBİ’lere yönelik eğitim programları, vergi ve harçlarda da bazı muafiyetler ve kolaylıklar olabilmektedir.

2.6.2. KOBİ'lere Sağlanan Kurum Destekleri

İşletmeleri organize etmek ve sektörel işbirliği desteklenmesiyle birlikte teknik destek ve eğitim amaçlı yapılanmalar oluşturulmaya başlanmıştır. Türkiye'deki KOBİ'lere finansal ve teknik yardım sağlayan ve çeşitli alanlarda danışmanlık hizmeti veren bu kurum ve kuruluşlardan bazılarına aşağıda değinilmiştir.

2.6.2.1. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulması hakkındaki kanunda; KOSGEB'in ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla kurulduğu belirtilmektedir

(http://www.kosgeb.gov.tr/dosyalar/mevzuat/KOSGEB_KANUNU.pdf Değişik: 22/04/2009-5891 S.K.).

KOSGEB'in sağladıkları destekler sayesinde KOBİ'lerin küresel rekabet ortamında bilimsel ve teknolojik yeniliklere hızla uyumunu sağlamaları, gelecekteki ihtiyaçları doğru öngörerek zamanında ve en uygun maliyetle kaliteli ürünler üretebilmeleri, verimli çalışmaları ile uluslar arası pazarlarda rekabet edebilecek güce sahip olabilmeleri ve ülke ekonomisine olan katkılarını artırabilmeleri amaçlanmaktadır (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 212).

KOSGEB kapsamında, öncelikle finansal kaynakların KOBİ'ler tarafından kullanımını sağlamak, yeni modeller oluşturmak ve bu modelleri ilgili kurum ve kuruluşlar ile koordine ederek hayata geçirmek, KOSGEB'in kaynaklarının KOBİ'ler tarafından kullanımında etkinliğini sağlamak ve işletmelere katkı sağlayacak yurt içi ve yurt dışı kaynakları tanıtmak için gerekli çalışmalar yapılmaktadır (Çelik, 2007: 63-64, Akgemici, 2001: 65). Ayrıca KOSGEB'in KOBİ'lere bilgi ve teknolojiye yararlanmalarını sağlama, bu kuruluşların bilgi ağını oluşturarak işletmenin temel faaliyetleri konularında rehberlik yapma gibi işlevler üstlendiği görülmektedir. KOSGEB tarafından yürütülen faaliyetlerin içinde

KOBİ'lerin yeni fikir ve buluşlarını teşvik etme, işletmeler arasında eşgüdümü sağlama ve uygulamalı eğitim programlarını düzenleme de yer almaktadır (Yunusova, 2008: 28). Bunların dışında girişimcilere mali teknik ve yönetsel konularda danışmanlık ve eğitim hizmetleri, işyeri temini, makine teçhizat donanımı ve büro ekipmanı tahsisi, nitelik eleman desteği, kütüphanelere online erişim ve yayın temini desteği, internet hizmetleri, sergi ve konferans olanakları, fuar hizmetleri, tanıtım desteği, telefon, faks, fotokopi gibi ortak kullanım amaçlı hizmetler KOBİ'lere destekleri arasındadır. Bu sayede üretim ve kaliteleri yükselmekte, rekabet güçleri artmaktadır (Çolakoğlu, 2002: 189).

2.6.2.2. Halk Bankası KOBİ Destekleri

Halk Bankası, gerek yatırım gerekse işletme kredilerini bulmakta zorluk çeken KOBİ'lerin kısa vadeli finansman bankası olup, bu işletmelere finansal kolaylık sağlama amacına cevap veren teminat kolaylığı sağlama uygulamasını sürdürmektedir (Yunusova, 2008: 26). Ancak zamanla görev alanı genişlemiş ve Halk Bankası'nın finansman sağlama görevine orta ve uzun vadeli proje kredileri vermek işlevi de eklenmiştir. Ayrıca bu banka KOBİ'lerin gelişmesi ve büyük pazara geçişini sağlama, danışmanlık yapma, proje ve teknik bilgi akışı ile destekleme görevini üstlenmektedir (Gözbaşı, 2003: 64). Bunların yanında Halk Bankın KOBİ'lere finansal destek doğrultusunda sağladığı kredilerin amaçları çeşitlilik göstermektedir. Son olarak Halk Bankası, bu teknik yardım ve danışmanlık hizmetlerine ilave olarak, KOBİ'leri üretim artışına yönlendirerek istihdama olanak sağlamak, yeni yatırımları keşfetmek, , rekabet olanağını geliştirmek, dış piyasalara açılmaya yönlendirmek, danışmanlık ve eğitim hizmetleri sunmak (Yunusova, 2008: 27), kaliteli ve standartlara uygun, çağdaş ve yeni teknolojiye dayalı üretimleri desteklemek, KOBİ'leri dış ticarete yönlendirerek yurtdışı işletmeleri ile iletişimi sağlamak yeni girişimleri teşvik etmek (Çolakoğlu, 2002: 150) gibi amaçlara yönelik sanayi, teknoloji, turizm, onarım, seracılık, teşvik ürün geliştirme işyeri yenileme ve edindirme kredileri gibi çok çeşitli krediler vermektedir (Çelik, 2007: 78). KOBİ'lere yatırım indirimi, Katma Değer Vergisi (KDV) desteği, vergi istisna ve muafiyetleri ile uygun şartlarda kredi kullanımı gibi yeni imkanlar da sağlamaktadır (Öztürk,

1998: 86). Bu sayede küçük ve orta ölçekli sanayi sektörünün kalkınma bankası görevini de üstlenmiş olmaktadır (Öztürk, 1998: 86).

Son olarak, 2001 yılı itibariyle Halk Bankası KOBİ'lerin geliştirilmesi ve Avrupa'daki işletmelerle rekabet edebilecek bir yapıya kavuşturulması amacıyla bilgisayar yazılım kredisi, ürün geliştirme kredisi, sektörel büyüme kredisi olmak üzere üç yeni kredi türünü uygulamaya koymuştur (Düzce, 2007: 74).

Ancak, özellikle kredi hacminin daraldığı dönemlerde KOBİ'lere uzun vadeli kredi sağlayamayan Halk Bankası, KOBİ'lerin finansal sorununu çözmek için yetersiz kalabilmektedir.

2.6.2.3. Eximbank KOBİ Kredileri

Türkiye İhracat Kredi Bankası olan Eximbank, Türkiye'nin artan ihracat potansiyelinin desteklenmesi, ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçıları ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurtdışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesi amacıyla kurulmuştur (Çolakoğlu, 2002: 153).

Türk Eximbank, ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta-uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi programları ile desteklemektedir. Ayrıca, vadeli satış işlemlerini teşvik etmek ve bu yolla ihracat hacmini artırmak, yeni ve hedef pazarlara girilmesini kolaylaştırmak amacıyla vadeli ihracat alacaklarını iskonto etmektedir. (http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htm-kobi - 03.03.2010).

Özellikle ihracatçı ve imalatçıların ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla, imalatçılara, imalatçı-ihracatçılara, ihracatçılara kullandırılan Eximbank kredileri, bunu dışında ihracatçı firmalara bir çok alanda kredi vermektedir (Öztürk, 1998: 86). Bunlar; kısa vadeli ihracat kredileri, özellikle

krediler, döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki krediler, dünya bankası kaynaklı krediler, yurtdışı fuar katılım kredisi, İslami Kalkınma Bankası kaynaklı krediler şeklinde sınıflandırılabilir (http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htm-kobi-03.03.2010).

2.6.2.4. Kredi Garanti Fonu (KGF) Kapsamında KOBİ Destekleri

KGF yapılabirlik projesi olup da, sadece teminat yetersizliği nedeniyle banka kredisi alamayan KOBİ'lere, bu teminat sıkıntılarını aşmalarına yardımcı olmak amacıyla kurulmuştur (Öztürk, 1998: 86). Küçük ve orta ölçekli işletmeler için sağladığı kefaletle bu işletmelere destek vermekte, yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarını mümkün hale getirmektedir.

Gerçekten de özellikle yeni ve küçük işletmelerin banka kredisine ulaşması çok güçlü bir teminatı gerekli kılmaktadır. Öte yandan KOBİ'lerin uzun vadeli kredi kullanmalarında da bankaca talep edilen yüksek teminatlar önemli bir engel olarak ortaya çıkmaktadır. Bunun dışında KOBİ'lerin işlerini büyütürken mevcut kredi limitlerinin artırılmasında bankaca talep edilen ek teminatlar çoğu kez işletme ve banka arasında çözülmesi gereken bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. KGF, KOBİ'lere verdiği kefalet ve üstlendiği risk ile bu işletmelerin daha çok banka kredisi kullanabilmelerini sağlamakta, uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilerden küçük işletmelerimizin de yararlanmasını mümkün hale getirmektedir. Bu sayede girişimcilik teşvik edilmekte, KOBİ'ler lehine ek bir kredilendirme yaratılarak ekonomik büyüme ve kalkınmaya katkı sağlanmaktadır. KGF kefaletlerinde genç ve kadın girişimciliğin geliştirilmesi temel amaçtır. Yenilikçi yatırımların gerçekleştirilmesi, ileri teknoloji içeren küçük girişimler, ihracatın desteklenmesi, istihdam artışı sağlayacak yatırımlar ve bölgesel kalkınma amaçlı yatırımlar KGF kefaletlerinde öncelikli olarak değerlendirilen konulardır

(<http://www.kgf.com.tr/2amac.htm-kobi-03.03.2010>).

İşletme ihtiyacına dönük her türlü kredi için kefalet verilmekte olup, kredi türü konusunda bir sınırlama bulunmamaktadır. Bu uzun vadeli bir yatırım kredisi

olabileceği gibi, borçlu cari hesap şeklinde nakdi bir kredi ya da akreditif ve teminat mektubu gibi gayri nakdi bir kredi de olabilir. Yeni İş Kurma, Mevcut Tesisin Genişletilmesi, Hammadde Temini, Yeni Teknoloji Kullanımı, Yeni İş Yeri Taşınma, Nakit Sıkıntısını Giderme, İhracatın Finansmanı, İthalatın Finansmanı, Teminat Mektubu Amaçlı Krediler, Finansal Kiralama, KOBİ'lerin Kullandığı Diğer Nakdi ve Gayrinakdi Krediler KGF'nin kefalet verdiği kredi türleridir (<http://www.kgf.com.tr/3hangitur.htm-03.03.2010>). Ayrıca KGF, banka kredilerine garanti sağlarken, Halk Bankası, Ziraat Bankası, Garanti Bankası, Vakıflar Bankası, Şekerbank, Tekstilbank, Ak Finansal Kiralama A.Ş., Finans Finansal Kiralama A.Ş., Halk Finansal Kiralama A.Ş. gibi daha bir çok banka ve finans kuruluşlarıyla çalışmaktadır (Çelik, 2007: 81).

KGF'den yararlanılabilmesi için aranan ilk şartlar, başvuran tarafın KOBİ olması ve kefaletin kullanılacağı projenin karlı, gerçekleştirilebilir ve yapılabilir olmasıdır. (kobi finans anket s.63 – kgf sitesinden dipnot var) Bu kuruluş kefaleti, kamusal teşvik programlarının doğrultusunda da önem arz etmektedir. Özellikle KGF'nin KOBİ'lere yönelik teşvikli kredilere verdiği garantiler sayesinde birçok projenin hayata geçmesi sağlanmış (Yunusova, 2008: 36, Çolakoğlu, 2002: 165) ve sağlanmaya da devam etmektedir.

2.6.2.5. KOBİ'lere Destek Veren Diğer Kuruluşlar

Türkiye Kalkınma Bankası; yatırım yapmak üzere teşvik alan anonim şirketlere finansman olanağı sunmak amacıyla kurulan, karlılık ve verimlilik anlayışı içinde kredi vermekte ve iştirak etmek suretiyle finansman ve işletme desteği sağlamakta (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 213), yurtiçi ve yurtdışı tasarrufları kalkınmaya dönük yatırımlara yöneltmek, sermaye piyasasının gelişmesine katkıda bulunmak, yurtiçi, yurtdışı ve uluslar arası ortak yatırımları finanse etmek suretiyle işletmeleri desteklemektedir (Çolakoğlu, 2003: 152).

TOSYÖV; kendi içinde oluşturduğu birim ve profesyonel danışmanlarla KOBİ'lere yönelik olarak bilgi akışını sağlamaktadır. Ayrıca TOSYÖV üyesi bulunduğu Dünya KOBİ Asamblesi, Dünya KOBİ Birliği gibi uluslararası

kuruluşlarla KOBİ'lerin dünya pazarlarına girebilmesi için yardımcı olmaktadır. Eğitim konusunda ise, KOBİ'lere ulusal ve uluslararası eğitim seminerleri düzenleyerek bilgilenmelerini sağlamaktadır. Danışmanlık hizmetleriyle de yerli ve yabancı uzmanlarıyla birlikte KOBİ'lere hizmet vermektedir (Öztürk, 1998: 89).

Türkiye'de KOBİ'lere destek çıkan kurumlar bu kadarla sınırlı değildir. KOBİ meslek kuruluşları (KOBİ'lerin üye oldukları TOBB ve Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK)'na bağlı odalar), KOBİ sivil toplum kuruluşları (KOBİ'lerin geliştirilmesi ve haklarının korunması amaçlı vakıf ve dernekler), KOBİ destekleme kuruluşları (Dış Ticaret Müsteşarlığı, Hazine Müsteşarlığı, KOSGEB, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TUBİTAK), Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), vb. ile Maliye Bakanlığı'nın vergisel tevsiklerini uygulayan ve izleyen kuruluşlar), KOBİ mevzuatını düzenleyen kuruluşlar (MEB, DPT, STB, Çevre ve Orman Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ve ilgili genel müdürlükler), yerel kuruluşlar (İl Özel İdaresi, KOBİ'lere altyapı hizmetleri sunan il ve ilçe belediyeleri), KOBİ tetkik ve denetim kuruluşları (KOBİ'lerin faaliyet ve üretimlerinin yasalara ve standartlara uygunluğunu denetleyen kuruluşlar: bakanlıklar, piyasa gözetim kuruluşları, Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK), Türk Patent Enstitüsü (TPE) vb.), KOBİ'lere işgücü yetiştiren ve sağlayan kuruluşlar (Türkiye İş Kurumu, üniversiteler, meslek kuruluşları), KOBİ finans sistemindeki kuruluşlar (bankalar, risk sermaye şirketleri, girişim sermaye şirketleri, KGF A.Ş., Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği (TESKOMB), KOBİ A.Ş., leasing şirketleri, factoring şirketleri, forfaiting şirketleri), AB ile ilişkili kurumlar (Dışişleri Bakanlığı, Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, AB Komisyonu Türkiye Temsilciliği) (KOBİ finans anket s.65-66), Esnaf ve Kefalet Kooperatifleri, Sınai Yatırım ve Kredi Bankası (SYKB), Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) Milli Prodüktivite Merkezi (MPM), İhracat Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME), Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (Mek-Sa Vakfı), Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK), TOBB, Avrupa Yatırım Bankası, Dünya Bankası, (finansal teşvikler s.çok var) Birleşmiş Milletler Sanayi Kalkınma Örgütü, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü ve Küçük Sanayi, Sanayi Bölge ve Siteleri

Genel Müdürlüğü, GAP Bölgesi Girişim Destekleme ve Yönlendirme Merkezi (GAP-GiDEM) ve Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü (çözüm önerileri s.çok var), Ticaret ve Sanayi Odaları, Türkiye Vakıflar Bankası, KOBİ A.Ş. (Akgemici, 2001: 39, 54) ve Organize Sanayi Bölgeleri KOBİ'lere destek olan kuruluşlardan bazılarıdır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İZMİR TEKSTİL SEKTÖRÜNDE GLOBAL MALİ KRİZİN ETKİSİ

3.1. Araştırma Yapılan İl, Sektör ve Kurumlar Hakkında Bilgi

Çalışmamızın bu bölümünde, yaşanan son global mali kriz döneminde Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO)'na bağlı ve İzmir şehir merkezinde tekstil sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli hazır giyim işletmelerinin karşılaştıkları finansal sorunları kapsayan ve anket çalışmasına dayalı olarak gerçekleştirilen bir araştırma yer almaktadır.

Bilindiği gibi, tekstil, hayvansal veya bitkisel lifli kullanım ürünleridir. Giyilebilen her şey ve bazı dekorasyon ürünlerini de içine alan imalat sektörüdür. Türkiye'nin en önemli sektörlerinden birisidir. Aslında Batı dillerinden gelen tekstil kelimesi, sadece "kumaş" demek iken, Türkçede bu terim çok daha geniş anlamlara kavuşmuştur.

Türkiye'de tekstil üretiminin tarihi Osmanlı dönemine uzanmaktadır. 16. ve 17. yüzyılda tekstil üretimi oldukça yaygın ve ileri düzeyde yapılmakta idi. İmparatorluğun son yıllarına kadar sanayinin tekstil üzerine kurulu olması da sektörün öneminin bir göstergesidir. 20. yüzyılda daha da gelişen tekstil sektörü açısından, 1923-1962 yılları arasında ülkede önemli bir üretim kapasitesi oluşmuştur. En temel hammadde pamuğun Türkiye'de önemli miktarda yetiştiriliyor olması, izleyen yıllarda ülkede tekstil sektörünün daha da gelişmesine hizmet etmiştir. 1972 yılına kadar olan süreçte ilk planlı kalkınma denemesinin yapılmasıyla sektör iyice genişlemiştir. 1989'a kadar olan süreç, sektörün dışa açılma yılları olmuştur. Bu sektörün ülkemiz açısından avantajları şu şekildedir:

- Kaliteli ve eğitimli işgücü,
- Başta Avrupa Ülkeleri olmak üzere ana pazarlara yakınlık,

- Kalite, çevre ve insan sağlığına önem verilmesi, işçilerin çalışma koşulları konusunda hassasiyet,
- AB ile Gümrük Birliği Anlaşması ve diğer bazı ülkeler ile serbest ticaret anlaşmaları olması.
- Gelişmiş bir tekstil terbiye sanayi olması,

Bugün tekstil ve konfeksiyon tedarikinde dünyanın önde gelen ekonomileri arasında yer alan Türkiye’de hazır giyim ve konfeksiyon sanayiinin ihtiyaçlarını başarılı ve etkin şekilde karşılayacak düzeyde tekstil üretimi yapılmaktadır. Türkiye’de de tekstil üretimini yaygınlaşması ve bu yönde gelişmiş şehirlerden biri olması sebebiyle araştırmamız İzmir ili çevresinde yapılmaktadır.

Milattan Önce (M.Ö) 3000 yıllarında Lelegler tarafından bugünkü Bayraklı yakınında bulunan Tepekule mevkiinde kurulan İzmir’in nüfusu Türkiye İstatistik Kurumu 2008 verilerine göre 3.795.978’dir. Türkiye'nin İstanbul ve Ankara'dan sonra üçüncü büyük metropolü olan fuarlar merkezi İzmir, ticaret ile bütünleşmiş çağdaş bir liman kentidir. Liman kenti olması nedeni ile daha çok dış ticaret merkezi olma niteliği taşıyan İzmir’de bu faaliyetler sonucunda bankacılık, sigortacılık, nakliyecilik, postacılık, konsolosluk gibi hizmetler oluşmuştur. Nitelikli işgücü, ham ve ara mamul madde kaynakları ile iç ve dış pazarlara yakınlığı, kişi başına düşen nispi gelirin yüksek olması gibi özellikleri ile yerli ve yabancı pek çok yatırımcıyı kendisine çekmiş ve çekmeye devam etmektedir. Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasından kısa bir süre önce 1923’de yapılan I. Türkiye İktisat Kongresi ile birlikte İzmir’de yatırımlara hız verilmiş ve kamu desteği ile bölgesel kalkınma yolunda önemli adımlar atılmıştır.

I. Türkiye İktisat Kongresi’nden bir kaç yıl sonra ise 1927’de İzmir’li sanayicilerin isteği üzerine "İzmir Sanayi Birliği" kurulmuştur. On yıl boyunca 1937’ye dek, İzmir Sanayi Birliği, zamanın çok ağır ekonomik koşullarına rağmen faaliyetlerini sürdürmüştür. İkinci Dünya Savaşı'nın etkilerinden dolayı Oda kayıtları arasında 1937-1945 dönemine ait hiç bir yazılı belge bulunmamaktadır. 1945 yılı Aralık ayında, Birliğin toplantıları yeniden başlamış ve 1951’e kadar bu Birlik faaliyetlerini yürütmüştür. Birlik 1951 yılında İzmir Sanayi Odası'na dönüşmüştür. 1954 yılında Bakanlığın özel izniyle, Aydın, Muğla, Manisa, Denizli ve Balıkesir

illerini kapsayarak "Ege Bölgesi Sanayi Odası" (EBSO) unvanını alarak Bölge Odası olma kimliğini kazanmıştır. Bölge imalat sanayiindeki gelişmeler sonucunda, Denizli ve Balıkesir illeri, 1972 ve 1982 yıllarında kendi sanayi odalarını kurmuşlar, yöredeki sanayicilerin talepleri ile 1995 yılı başlarında da Manisa Ticaret ve Sanayi Odası kurulmuştur. Milas Ticaret Odası'nın Milas Ticaret ve Sanayi Odası'na dönüştürülmesi ve Aydın Sanayi Odası'nın kurulması ile birlikte, Ege Bölgesi Sanayi Odası'nın faaliyet alanı 2008 yılı başı itibarı ile İzmir'dir. Bugün; 4.649 üyeye sahip olan EBSO, ISO-9001 Kalite Belgesine ve Uluslararası Akredite Olmuş Oda sertifikasına sahiptir. EBSO'ya kayıtlı 4.649 üyeden 599 tanesi tekstil sektöründe faaliyet göstermekte, bunlardan 595 tanesi ise sadece İzmir'de faaliyet göstermektedir. İzmir şehir merkezinde faaliyet gösteren işletmeler ise 551 adettir (http://www.ebso.org.tr/icerik.php?sayfa_no=507- 12.04.2010).

3.2. Araştırmanın Amacı

Bu çalışma ile yaşanan son global mali krizin tekstil sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler üzerindeki etkileri belirlenmeye çalışılmıştır. KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunların belirlenmesi ve bu sorunlara yönelik, işletmelerin uyguladıkları finansal eylem ve önlemlerinin tespiti amaçlanmaktadır.

3.3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada, veri toplamak amacıyla Türkiye Ege Bölgesi İzmir ilindeki küçük ve orta ölçekli tekstil işletmelerinin sahipleri veya üst kademe yöneticileri üzerinde bir araştırma anketi uygulanmıştır. Kriz döneminde en çok etkilenen sektörlerden biri olması sebebiyle tekstil sektörü, tekstil sektöründe önde gelen şehirlerden olması sebebiyle ise İzmir ili seçilmiştir. Bu amaçla EBSO'ya kayıtlı bulunan ve İzmir şehir merkezinde faaliyet gösteren toplam 551 adet tekstil işletmesinden 152 tanesi ile yüz yüze anket uygulanmıştır. Anket formlarının uygulanması sonucu elde edilen verilerin değerlendirilmesinde, SPSS 17.0 (Statistical Package for Social Sciences) paket programından yararlanılmıştır.

3.4. Anket Sorularının Niteliği

Çalışmada kullanılan anket formundaki sorular, konu ile ilgili literatür taraması yardımıyla, öğretim üyeleri ile yapılan görüşmeler neticesinde ve belirli sayıda işletmeye ön anket yapılarak son şekliyle hazırlanmıştır. Betimleyici ve 5’li Likert tipinde sorular içeren anket soruları 5 ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde işletmelere ilişkin genel bilgiler, kuruluş yılları, kuruluş sermayeleri, hukuki yapıları, personel sayıları, yönetim yapıları, faaliyette bulundukları sektörlerle ilişkin KOBİ’leri tanımlayıcı bilgilere ulaşmayı amaçlayan sorular sorulmaktadır. İkinci bölümde, yaşanan son global mali kriz döneminde üretim, pazarlama ve yönetim başta olmak üzere KOBİ’lerde karşılaşılan genel sorunlara ilişkin sorulara yer verilmektedir. Üçüncü bölümde, işletmelerin karşılaştıkları finansman sorunları konusunda ayrıntılı sorular yer almakta, işletmelerin ne gibi sorunlar yaşadıkları, finansal sorunları hangi sebeplere dayandırdıkları, bu sorunları önlemek amacıyla hangi tedbir ve politikaları uyguladıkları ve devletten bu konuda ne gibi düzenlemeler bekledikleri üzerinde durulmaktadır. Dördüncü bölümde, işletmelerin kullandıkları banka kredileri ve diğer finansal kaynaklara ilişkin sorulara yer verilmekte ve işletmelerin bu konudaki tutumları saptanmaya çalışılmaktadır. Son bölüm ise, işletmelerin yaşadıkları finansman sorunlarının çözümüne katkıda bulunan teşvik ve destek unsurlarından yararlanma derecelerini belirlemeye yöneliktir.

3.5. Verilerin Analiz Yöntemi

Anket formlarının uygulanması sonucu elde edilen verilerin değerlendirilmesinde, SPSS 17.0 paket programından yararlanılmıştır. Araştırmada işletmelere ilişkin genel bilgiler, frekans ve yüzde değerlerinin belirtildiği tanımlayıcı istatistikler kullanılarak özetlenmiştir. İşletme ile ilgili tanımlayıcı bilgilerin 2008 global mali krizinde yaşanan finansal sorunlara etkilerine ise varyans (tek yönlü Anova) analizi, bağımsız örneklem “t” testi ve bu değişkenler arasındaki

neden-sonuç ilişkilerini bulmamıza imkan veren regresyon analizi yardımı ile ulaşılmıştır. Sonuçlar tablo ve grafikler halinde sunulmuştur.

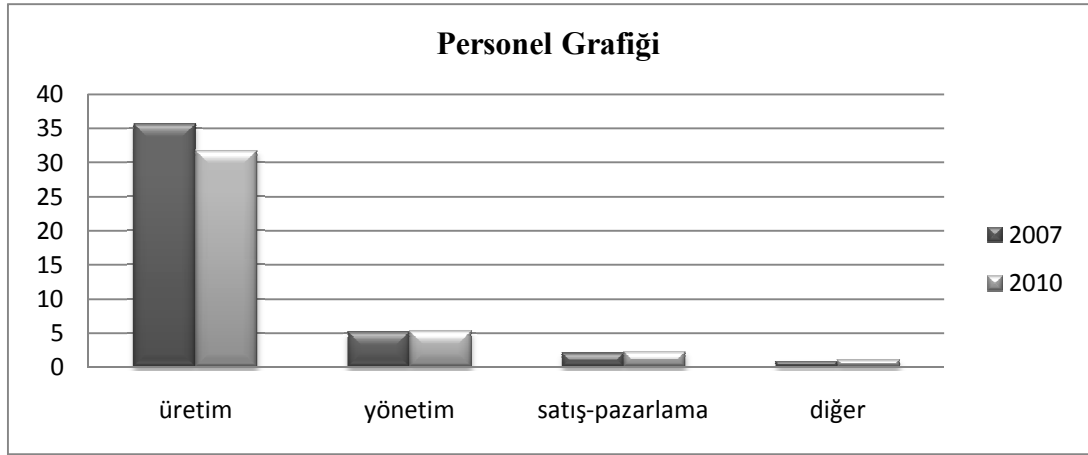
3.6. Araştırmada Elde Edilen Bulgular ve Değerlendirmeler

Bu bölümde, 152 işletme ile yüz yüze yapılan anket çalışması sonucunda temel olarak KOBİ'lerin finansman sorunları, bu sorunlara sebep olan faktörler ve alınabilecek önlemler belirlenmeye çalışılmıştır. Yapılan araştırma sonucu elde edilen bulgular istatistiksel analiz metotları yardımıyla ve açık bir şekilde görülebilmesi amacıyla tablolar halinde değerlendirilmiştir. Çalışmada ulaşılan sonuçlara ise ayrıntılı olarak yer verilmiştir.

3.6.1. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Tanımlayıcı Özelliklerine İlişkin Analizler

Genel olarak ankette yer alan tanımlayıcı bilgiler frekans analizine ve tanımlayıcı analize tabi tutulmuştur. Bu sorular; işletmelerin kuruluş sermayelerini nasıl temin ettiklerine, hangi sektör ve alanda faaliyet gösterdiklerine, hukuki yapılarına ve kriz döneminde ne tür sorunlarla karşılaştıklarına ilişkin sorulardır.

Ankete katılan işletmelere sorulan açık uçlu bir soru yardımıyla, araştırmaya katılan işletmelerin %62'sinin 10 yıldan daha uzun bir süredir faaliyetlerine devam ettikleri belirlenmiştir. Bu işletmelerin iki büyük ekonomik krizi atlatarak ayakta kalabilmiş olmalarında küçük olmalarının sağladığı esneklik avantajının önemli bir rolü olabilir. Yine diğer bir açık uçlu soru ile, araştırmaya katılan işletmeler, personel sayıları baz alınarak incelenmiş ve yapılan analiz sonuçlarına göre,



Şekil 3. 1. Personel İstihdamının 2007 Yılı ve 2010 Yılı Karşılaştırması

2010 yılı verilerine bakıldığında, işletmelerin %9,2'sinde 50 kişiden fazla personel çalıştığı gözlemlenmiştir. 2007 yılıyla karşılaştırdığımızda ise, işletmelerin kriz döneminde üretim departmanında personeli işten çıkarma eğilimleri söz konusudur. Yönetim departmanında çalışan sayısının az da olsa arttığı görülmektedir. işletmelerin kriz döneminde uzman eleman almaya yöneldikleri söylenebilir. 2007 yılında 50 kişiden fazla personel çalıştıran işletme oranı % 23,7, analizler yardımıyla ortaya çıkan sonuçlar arasındadır.

KOBİ'lerin kuruluş sermayelerini temin şeklinin dağılımına bakıldığında; %71,7'lik gibi büyük bir çoğunluğunun kuruluş sermayelerinin kendi öz sermayeleri olduğu görülmektedir. %14,5'i yakınlarından borç alarak ve % 13,8'i ise banka kredisi kullanarak kuruluş sermayelerini temin ettiklerini belirtmişlerdir. Görüldüğü gibi, KOBİ'ler banka kredileri pahalı oldukları için kredi temininde zorluk çekmekte ve bu imkandan yararlanamamaktadırlar. Genel olarak işletme sahipleri daha çok kendilerine ait ev, arsa gibi gayrimenkullerini satarak iş kurduklarını belirtmektedirler (Çizelge 3.1.).

Firmaların faaliyet konularına bakıldığı zaman, 108 adet işletmenin (%71,1) üretim sektöründe faaliyet gösterdiği, 23 işletmenin (%23) hizmet işletmesi olarak faaliyet gösterdiği ve 21 adetinin ise (%13,8) ticaretle ilgilendikleri görülmüştür. Yukarıda da belirtildiği üzere, üretim sektöründe faaliyet gösteren işletmeler oldukça büyük bir paya sahiptir.

Araştırmaya katılan 152 işletmeden 91 tanesi (%59,9) hazır giyim sektöründe faaliyet gösterdiklerini belirtmişlerdir. Bu sektörü sırasıyla dokuma kumaş sektörü (%16,4), nakış sanayi sektörü (%8,6), örme kumaş sektörü (%7,9) izlemiş, en az faaliyet gösterilen sektörün ise boya-baskı sektörü (%2,0) olduğu görülmüştür. Bunun dışında iplik-aksesuar, yıkama sektörlerinde faaliyet gösterdiğini belirten işletmeler de olmuştur.

Katılımcı işletmelerin hukuki yapılarının %67,1'i limited şirket, %19,1'i şahıs şirketi ve % 13,8'lik kısmı ise anonim şirketi olarak dağılmıştır. Limited şirketlerin anonim şirketlere göre sayılarının yaklaşık beş katı olması ise bize şirketlerin hukukî anlamda kurumsallaşma çabası içinde olsa bile henüz bunun oldukça yetersiz olduğunun bir göstergesi olabilir. Şahıs şirketlerinin de anonim şirketlere oranla fazla olması, çalışan sayıları, yönetim şekilleri gibi kriterler göz önünde bulundurulduğunda beklenen bir sonuç olarak ortaya çıkmıştır (Çizelge 3.1.).

Çizelge 3. 1. İşletmelerin Genel Özelliklerine İlişkin Bulgular

	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Kuruluş Sermayesi Temin Şekli				
özsermaye ile	109	71,7	71,7	71,7
banka kredisi ile	21	13,8	13,8	85,5
yakınlardan borç alarak	22	14,5	14,5	100,0
Faaliyet Gösterilen Tekstil Sektörü				
üretim sektörü	108	71,1	71,1	71,1
ticaret sektörü	21	13,8	13,8	84,9
hizmet sektörü	23	15,1	15,1	100,0
Tekstil Sektöründe Faaliyet Gösterilen Alan				
Dokuma Kumaş	25	16,4	16,4	16,4
Örme Kumaş	12	7,9	7,9	24,3
Hazır Giyim	91	59,9	59,9	84,2
Boya - Baskı	3	2,0	2,0	86,2
Nakış Sanayi	13	8,6	8,6	94,7
Diğer	8	5,3	5,3	100,0
İşletmenin Hukuki Yapısı				
limited şirket	102	67,1	67,1	67,1
anonim şirket	21	13,8	13,8	80,9
şahıs şirketi	29	19,1	19,1	100,0

3.6.2. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Kriz Döneminde Yaşadıkları Finansal Sorunlara İlişkin Analizler

Bu bölümde işletmeler ile ilgili tanımlayıcı bilgilerin 2008 global mali krizinde yaşanan finansal sorunlara etkilerine ilişkin analizler yapılmıştır. Bunları test etmek amacıyla varyans analizi, bağımsız örneklem “t” testi ve bu değişkenler

arasındaki neden-sonuç ilişkilerini bulmamıza imkan veren regresyon analizi kullanılmıştır.

3.6.2.1. T Test

T testi herhangi bir konuda belirli öngörülerde bulunulduğunda bu öngörünün doğruluk derecesini test etmek amacıyla uygulanan (Gafuroğlu, 2007: 98) bir analiz yöntemidir. İki grubun ortalamaları karşılaştırılarak, aradaki farkın rastlantısal mı, yoksa istatistiksel olarak anlamlı mı olduğuna karar verilir. Bu çalışmada karşılaşılan finansal sorunların çeşitli bağımsız değişkenlerle analizini yapmak için bağımsız iki grup arası farkların t testi (independent samples "t" test) uygulanmıştır. Çalışmamızda t testinin uygulandığı hipotezler ise şu şekildedir:

Hipotez 1:

H₀: Finansal planlama yapan işletmelerle yapmayan işletmelerin kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri arasında anlamlı bir fark yoktur.

H₁: Finansal planlama yapan işletmelerle yapmayan işletmelerin kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır.

Hipotez 2:

H₀: Finansman müdür bulunan işletmelerle bulunmayan işletmelerin kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri arasında anlamlı bir fark yoktur.

H₁: Finansman müdür bulunan işletmelerle bulunmayan işletmelerin kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır.

Hipotez 3:

H₀: İhracat yapan işletmelerle yapmayan işletmelerin kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri arasında anlamlı bir fark yoktur.

H₁: İhracat yapan işletmelerle yapmayan işletmelerin kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır.

Hipotez 4:

H₀: İthalat yapan işletmelerle yapmayan işletmelerin kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri arasında anlamlı bir fark yoktur.

H₁: İthalat yapan işletmelerle yapmayan işletmelerin kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır.

Hipotez 5:

H₀: Kredi kullanan işletmelerle kullanmayan işletmelerin kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri arasında anlamlı bir fark yoktur.

H₁: Kredi kullanan işletmelerle kullanmayan işletmelerin kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır.

Hipotez 6:

H₀: Teşvik ve desteklerden yararlanan işletmelerle yararlanmayan işletmelerin kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri arasında anlamlı bir fark yoktur.

H₁: Teşvik ve desteklerden yararlanan işletmelerle yararlanmayan işletmelerin kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır.

Hipotez 7:

H₀: Profesyonel yönetici bulunan işletmelerle bulunmayan işletmelerin kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri arasında anlamlı bir fark yoktur.

H₁: Profesyonel yönetici bulunan işletmelerle bulunmayan işletmelerin kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır.

Hipotez 8:

H₀: İhracat yapan işletmelerle yapmayan işletmelerin kriz döneminde satışlarının azalması arasında anlamlı bir fark yoktur.

H₁: İhracat yapan işletmelerle yapmayan işletmelerin kriz döneminde satışlarının azalması arasında anlamlı bir fark vardır.

3.6.2.2. Varyans (Anova) Analizi

İkiden fazla grubun bir anda karşılaştırılmalarını sağlamak amacıyla geliştirilen (Gafuroğlu, 2007: 98) varyans analizi sadece karşılaştırma yapılan değişkenler arasında herhangi bir farkın olup olmadığına ilişkin bilgi vermekte, bu farklılıkların hangi gruplar arasında olduğu veya farklılığa sebep olan grubun hangi grup veya gruplardan kaynaklandığı konusunda herhangi bir bilgi vermemektedir (Baş, 2008: 166). Bu çalışmada, tek yönlü ANOVA testi uygulamak daha uygun olmaktadır. Anova Testi kullanılarak yapılan analizlerin hipotezleri ise aşağıda belirtildiği şekildedir.

Hipotez 9:

H₀: İşletmelerin kriz döneminde karşılaştıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri sermayelerini temin şekillerine göre farklılık göstermemektedir.

H₁: İşletmelerin kriz döneminde karşılaştıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri sermayelerini temin şekillerine göre farklılık göstermektedir.

Hipotez 10:

H₀: İşletmelerin kriz döneminde karşılaştıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri tekstil sektöründe faaliyet gösterdikleri alana farklılık göstermemektedir.

H₁: İşletmelerin kriz döneminde karşılaştıkları finansal sorunlardan etkilenme düzeyleri tekstil sektöründe faaliyet gösterdikleri alana göre farklılık göstermektedir.

Hipotez 11:

H₀: İşletmelerin sermaye piyasasında karşılaştıkları sorunlar hukuki yapılarına göre farklılık göstermemektedir.

H₁: İşletmelerin sermaye piyasasında karşılaştıkları sorunlar hukuki yapılarına göre farklılık göstermektedir.

3.6.2.3. Regresyon Analizi

Regresyon analizi, değişkenler arasındaki neden-sonuç ilişkisini bulmamıza imkan veren (Baş: 2008: 152) ve metrik bir bağımlı değişken ile bir veya daha fazla sayıdaki bağımsız değişken arasındaki bağımlılık ilişkisini incelemek amacıyla kullanılan bir istatistiksel yöntemdir (Baş: 2008: 152). Bu çalışmada, bir bağımlı değişken üzerinde birden fazla bağımsız değişkenin toplu etkisi araştırıldığı için çoklu regresyon kullanılacaktır. Bu analiz yardımıyla, belirli bağımsız değişkenlerle bağımlı değişkenler arasındaki ilişkinin önemine, birbirlerini ne kadar, ne yönde ve nasıl etkilediklerine bakılacaktır.

Bu analizde kullanılan bağımsız değişkenler “finansal planlama”, finansman müdür”, “ihracat”, “üretim sektörü”, profesyonel yönetici”, “mali müşavir”, “kredi kullanımı”, “teşvik ve destek kullanımı” şeklindedir. Finansal sorunlardan oluşan bağımlı değişkenler ise, “öz kaynak yetersizliği”, “kredi almada problemler yaşanmıştır”, “alacak tahsilinde gecikmeler olmuştur”, “üretim kapasitesinde düşüş olmuştur” şeklinde ele alınmıştır. Bu değişkenlerin her biriyle ayrı ayrı analiz yapılarak önemli sonuçlara ulaşılmıştır.

Öncelikle kriz döneminde yaşanan finansal sorunların kapsamına giren değişkenleri ve bu işletmelerde yaşanan finansal sorunlara neden olan değişkenleri önem sıralarıyla birlikte görebilmek amacıyla tanımlayıcı tablolar incelenmiştir. Daha sonra araştırma hipotezlerine yönelik olan belirli değişkenler çoklu olarak veya ayrı ayrı analiz edilerek sonuçlara ulaşılmaya çalışılmıştır.

Ankette ulaşılan veriler, ekonomik kriz dönemlerinde üretim kapasitesinde büyük ölçüde düşüş olduğunu göstermektedir. Bunun dışında satışların azalması ve alacak tahsilinde gecikmeler yaşanması ve kaçak iş yerlerinin artmasından kaynaklanan rekabet gücünün azalması, hammadde fiyatlarında artış görülmesi yaşanan finansal sorunlar arasında önemli bir yer tutarken, yeni yatırımlar yapılamaması kısmen daha az yaşanmıştır. En az etkilenen alanın ise para

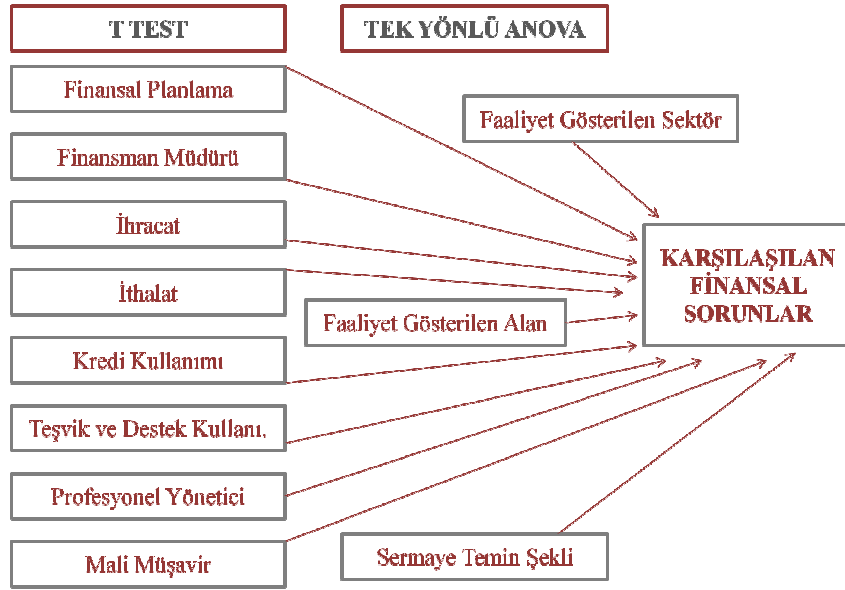
piyasasında karşılaşılan kredi alımıyla ilgili problemler olduğu ortaya çıkmıştır. Ülkemizde özellikle 2001 Şubat krizinden sonra bankacılıkla ilgili atılan adımlara rağmen, kredi alımında hala problemler yaşanıyor olması, faiz, vade, miktar, teminat gibi sebeplerden dolayı hala problemler yaşandığını, bankaların da teminat vermekte çekingen davrandıklarını açıkça ortaya koymaktadır.

Anket sonuçlarına göre, işletmelerin yaşadığı finansal sorunlara neden olan etkenlerin başında çalışma sermayesi ihtiyacının kriz döneminde hızla artması ve öz kaynak yetersizliği gelmektedir. Bunların yanında, sonuçlara baktığımızda, kredi alımında karşılaşılan güçlükler ve teşviklerden yararlanamama değişkenleri de finansal sorunların en büyük sebeplerinden oldukları gözlemlenmektedir. Katılımcıların bir kısmı sermaye piyasasından yararlanma olanaklarının kısıtlı olmasının da finansal sorunlarda önemli bir rolünün olduğunu düşünmektedirler. Katılımcılar arasında finansal yönetimde bilgi eksikliğine sahip oldukları için finansal sorun yaşadıklarını belirten işletmeler de yer almaktadır. Bu da bize KOBİ'lerin genel olarak uzman eleman istihdam edemedikleri izlenimini vermektedir. Ayrıca teşviklerden yararlanamayan ve bu yüzden finansal sorun yaşayan işletmeler de bulunmaktadır. Ek olarak, işletmeler maliyet artışlarından, teminat şartlarının ağır olmasından, döviz kurlarının yüksek olmasından satış karlılığının düşüklüğünden ya da alacak tahsilindeki gecikmelerden kaynaklanan bazı finansal sorunlar yaşadıklarını da ifade etmişlerdir (Çizelge 3.2.).

Çizelge 3. 2. Finansal Sorunlara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma
Tanımlayıcı İstatistikler (Yaşanan Finansal Sorunlar)					
yeni yatırımlar yapılmamıştır	152	1,00	5,00	3,1118	1,39322
kaçak işyerleri arttığından rekabet gücümüz azalmıştır	152	1,00	5,00	3,5132	1,42349
üretim kapasitesinde düşüş olmuştur	152	1,00	5,00	4,2697	1,07943
satışlarımız azalmıştır	152	1,00	5,00	3,8289	1,40847
alacaklarımızın tahsilinde gecikmeler olmuştur	152	1,00	5,00	3,7368	1,39411
hammadde fiyatlarında artış görülmüştür	152	1,00	5,00	3,5263	1,34680
kredi almada problemler yaşanmıştır	152	1,00	5,00	2,9737	1,25517
Tanımlayıcı İstatistikler (Finansal Sorunların Kaynakları)					
çalışma sermayesi ihtiyacının hızla artması	152	1,00	5,00	3,0526	1,42257
sermaye piyasasından yararlanma olanaklarının kısıtlı olması	152	1,00	5,00	2,8355	1,11251
özkaynak yetersizliği	152	1,00	5,00	3,0461	1,32894
teşviklerden yararlanamama	152	1,00	5,00	2,9211	1,47620
finansal yönetimde bilgi eksikliği	152	1,00	5,00	2,8816	,96243
kredi alımında karşılaşılan güçlükler	152	1,00	5,00	2,9737	1,25517

Bu bilgilerden sonra çalışmamızda, t testi, varyans (anova) ve regresyon analizleri kullanılarak araştırmada kullanılan hipotezler test edilmiştir. Bu yönelik, finansal sorunlara ilişkin model önerisi Şekil 3.2.'de belirtildiği gibidir.



Şekil 3. 2. Finansal Sorunlara İlişkin Model Önerisi

Şekilde de görüldüğü gibi, bağımsız değişkenlerle bağımlı değişken arasındaki ilişki T Testi ve Tek Yönlü Anova Testi ile analiz edilmiştir. Bu analizlerde elde edilen sonuçlar Çizelge 3.3. ve Çizelge 3.4.’te gösterilmiştir.

Çizelge 3. 3. Bağımsız Örneklem T Testi

Hipotezler	Anl.	T testi	Ortalama Fark	Standart Hata
Finansal Sorunlardan Etkilenme Düzeyleri				
Finansal Planlama	,013	-15,200	-1,32843	,08740
Finansman Müdürü	,000	-2,206	-,34991	,15860
İhracat	,001	2,037	,28603	,14044
İthalat	,000	-,183	-,02790	,15247
Kredi Kullanımı	,810	1,541	,21160	,13734
Teşvik ve Destek Kullanımı	,030	-16,943	-1,42304	,08399
Profesyonel Yönetici	,023	-12,509	-1,24589	,09960
Satışların Azalması				
İhracat	,000	,762	,25899	,33984

Katılımcı işletmelerin 85 tanesi finansal planlama yaptıklarını, 67 tanesi ise yapmadıklarını belirtmişlerdir. Finansal Planlama değişkeni için, Sig. (Anlamlılık) sütunundaki değerin 0,013 olduğu görülmektedir. Söz konusu değer 0,05'ten küçük olduğu için, finansal planlama ile yaşanan finansal sorunlar arasındaki ilişkinin $p < 0,05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu söyleyebiliriz. T-testi sonuçları ve gruplara ait ortalamalar birlikte değerlendirildiğinde, H_0 hipotezi reddedilmiş ve finansal planlama yapan işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlardan daha az etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Finansman müdürü bulunan işletmelerin oranının oldukça düşük olduğu görülmektedir. Bu bize işletmelerin henüz yeterince kurumsallaşmadığı izlenimini vermektedir. Ayrıca kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunların, işletmesinde finansman müdürü bulundurmayan işletmelerde bulunduranlara oranla daha çok yaşandığı görülmektedir. Finansman müdürü değişkeni için Sig. (Anlamlılık) sütunundaki değerin 0,00 olduğu görülmektedir. Söz konusu değer 0,05'ten küçük olduğu için, işletmelerde finansman müdürü olup olmaması ile yaşanan finansal sorunlar arasındaki ilişkinin $p < 0,05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu söyleyebiliriz. T-testi sonuçları ve gruplara ait ortalamalar birlikte değerlendirildiğinde, H_0 hipotezi reddedilmiş ve işletmesinde finansman müdürü bulunduran işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlardan daha az etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Katılımcı işletmeler arasında 58 tanesinin ihracat yaptığı, 94'ünün ise yapmadığı görülmektedir. Kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunların ihracat yapan işletmelerde yapmayanlara oranla daha çok yaşandığı görülmektedir. İhracat değişkeninin Sig. (Anlamlılık) sütunundaki değerin 0,001 olduğu görülmektedir. Söz konusu değer 0,05'ten küçük olduğu için, ihracat yapma durumları ile yaşanan finansal sorunlar arasındaki ilişkinin $p < 0,05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu söyleyebiliriz. T-testi sonuçları ve gruplara ait ortalamalar birlikte değerlendirildiğinde, H_0 hipotezi reddedilmiş ve ihracat yapan işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlardan daha fazla etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Katılımcılar arasında ithalat yapan çok fazla işletme olmadığı görülmektedir. Kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunların ithalat yapmayan işletmelerde yapanlara oranla daha çok yaşandığı görülmektedir. İthalat değişkeni için, Sig. (Anlamlılık) sütunundaki değerin 0,00 olduğu görülmektedir. Söz konusu değer 0,05'ten küçük olduğu için, ithalat yapma durumları ile yaşanan finansal sorunlar arasındaki ilişkinin $p < 0,05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu söyleyebiliriz. T-testi sonuçları ve gruplara ait ortalamalar birlikte değerlendirildiğinde, H_0 hipotezi reddedilmiş ve ithalat yapan işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlardan daha az etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunların, kredi kullanan işletmelerde kullanmayanlara oranla daha çok yaşandığı görülmektedir. Kredi Kullanımı değişkeni için, Sig. (Anlamlılık) sütunundaki değerin 0,81 olduğu görülmektedir. Söz konusu değer 0,05'ten büyük olduğu için, kredi kullanma durumları ile yaşanan finansal sorunlar arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığını söyleyebiliriz. T-testi sonuçları ve gruplara ait ortalamalar birlikte değerlendirildiğinde, H_0 hipotezi kabul edilmiş ve kredi kullanan işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlardan daha fazla etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır. Bu da işletmelerin kredi alımında çeşitli güçlüklerle karşılaştıklarını ortaya koymaktadır.

Teşvik ve desteklerden yararlanmayan işletmelerin yararlananlara oranla yaklaşık iki katı civarında olduğu görülmektedir. Bunların sebepleri arasında zamanında sağlanmaması veya destek şartlarının ağır olması gibi sebepler olduğu belirlenmiştir. Kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunların, bu sorunların çözümü için devlet teşviki ve kurum desteğinden yararlanmayan işletmelerde yararlananlara oranla daha çok yaşandığı görülmektedir. Teşvik ve destek kullanımı değişkeni için, Sig. (Anlamlılık) sütunundaki değerin 0,03 olduğu görülmektedir. Söz konusu değer 0,05'ten küçük olduğu için, finansal sorunların çözümü için devlet teşviki veya kurum desteklerinden yararlanma durumu ile yaşanan finansal sorunlar arasındaki ilişkinin $p < 0,05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu söyleyebiliriz. T-testi sonuçları ve gruplara ait ortalamalar birlikte değerlendirildiğinde, H_0 hipotezi

reddedilmiş ve bu teşvik ve desteklerden yararlanan işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlardan daha az etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Profesyonel yönetici bulunan işletmelerin çoğunlukta oldukları ve kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunların, yönetiminde profesyonel yönetici bulunmayan işletmelerde, bulunanlara oranla daha çok yaşandığı görülmektedir. Bu değişken için, Sig. (Anlamlılık) sütunundaki değerin 0,023 olduğu görülmektedir. Söz konusu değer 0,05'ten küçük olduğu için, işletme yönetiminde profesyonel yönetici bulundurma ile yaşanan finansal sorunlar arasındaki ilişkinin $p < 0,05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu söyleyebiliriz. T-testi sonuçları ve gruplara ait ortalamalar birlikte değerlendirildiğinde, H_0 hipotezi reddedilmiş ve profesyonel yönetici bulunduran işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlardan daha az etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır (Çizelge 3.3.).

Son olarak, katılımcı işletmelerin kriz döneminde ihracat yapmayan işletmelerin satışları, yapanlara oranla daha az oranda azaldığı görülmektedir. Bağımsız Örneklem T Testi tablosunun Sig. (Anlamlılık) sütunundaki değerin 0,00 olduğu görülmektedir. Söz konusu değer 0,05'ten küçük olduğu için, yapılan ihracat ile satışların azalması arasındaki ilişkinin $p < 0,05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu söyleyebiliriz. T-testi sonuçları ve gruplara ait ortalamalar birlikte değerlendirildiğinde, H_0 hipotezi reddedilmiş ve ihracat yapan işletmelerin kriz döneminde satışlarının daha fazla etkilenecek azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Yaşanan kriz global bir kriz olduğu ve dünyanın birçok ülkesini etkilediği için bu sonuç beklenen bir sonuçtur.

Çizelge 3. 4. Tek Yönlü Anova Testi

Hipotezler	Kareler Toplamı	sd	Ort. Kare	F	Anl.
Finansal Sorunlardan Etkilenme Düzeyleri					
Sermaye Temin Şekli	14,587	2	7,294	11,505	,000
Tekstil Sektöründe Faaliyet Gösterilen Alan	26,247	3	8,749	15,638	,000
Sermaye Piyasasında Karşılaşılan Sorunlar					
Hukuki Yapıları	9,296	2	4,648	3,900	,022

Yaşanan son global mali kriz döneminde yakınlarından borç alarak işletme sermayelerini temin eden işletmelerin en fazla, banka kredisi kullanarak temin edenlerin ise en az finansal sorunla karşılaştıkları görülmektedir. ANOVA tablosunun Sig. (Anlamlılık) sütunundaki değerin 0,00 olduğu görülmektedir. Söz konusu değer 0,05'ten küçük olduğu için, yaşanan finansal sorunlarla sermaye temin şekilleri arasındaki ilişkinin $p < 0,05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu söyleyebiliriz. Örneğimizde varyans analizi sonuçları ve gruplara ait ortalamalarla birlikte değerlendirildiğinde, H_0 hipotezi reddedilmiş ve sermayelerini farklı yollarla temin eden işletmelerin yaşadıkları finansal sorunlar arasındaki farkın anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bulgular ışığında sermayelerini banka kredileri ile temin eden işletmelerin diğerlerine göre daha az finansal sorunla karşılaştıkları, bu işletmeleri sermayelerini kendi öz sermayeleri ile temin edenlerin takip ettiği ve en fazla sorunla karşılaşan işletmelerin ise sermayelerini yakınlarından borç alarak temin eden işletmeler olduğu görülmüştür.

Yaşanan son global mali kriz döneminde üretim sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin en fazla etkilendiği görülmektedir. Bu işletmeleri sırasıyla hem üretim hem ticaret sektöründe faaliyet gösterenler, ticaret sektöründe faaliyet gösterenler ve hizmet sektöründe faaliyet gösterenler izlemektedir. ANOVA tablosunun Sig. (Anlamlılık) sütunundaki değerin 0,00 olduğu görülmektedir. Söz konusu değer 0,05'ten küçük olduğu için, yaşanan finansal sorunlarla faaliyet gösterilen sektör arasındaki ilişkinin $p < 0,05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu

söyleyebiliriz. Örneğimizde varyans analizi sonuçları ve gruplara ait ortalamalarla birlikte değerlendirildiğinde, H_0 hipotezi reddedilmiş ve farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin yaşadıkları finansal sorunlar arasındaki farkın anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bulgular ışığında hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin diğerlerine göre daha az finansal sorunla karşılaştıkları, bu işletmeleri sırasıyla ticaret ve üretim sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin izledikleri anlaşılmaktadır. Bu durumda en fazla finansal sorunu üretim sektöründeki işletmeler yaşamıştır. Üretimleri azalan işletmelerin aynı zamanda ticaret potansiyelleri azalmaktadır.

Yaşanan son global mali kriz döneminde sermaye piyasasında karşılaştıkları sorunlardan hukuki yapıları limited şirket olan işletmelerin en fazla etkilendiği görülmektedir. Sermaye piyasası olanaklarından yararlanmak için gereken şartları limited şirketler yapıları itibarıyla yerine getiremediği için beklenildiği gibi bir sonuç ortaya çıkmıştır. ANOVA tablosunun Sig. (Anlamlılık) sütunundaki değerin 0,022 olduğu görülmektedir. Söz konusu değer 0,05'ten küçük olduğu için, yaşanan finansal sorunlarla faaliyet gösterilen sektör arasındaki ilişkinin $p < 0,05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu söyleyebiliriz. Örneğimizde varyans analizi sonuçları ve gruplara ait ortalamalarla birlikte değerlendirildiğinde, H_0 hipotezi reddedilmiş ve hukuki yapıları farklı olan işletmelerin sermaye piyasasında karşılaştıkları sorunlar arasındaki farkın anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çizelge 3. 5. Regresyon Analizi

Model	B	Standart Hata	Beta	T	Anl.
Üretim Kapasitesinde Düşüş Olmuştur					
finansman müdürü	-,456	,222	-,182	-2,055	,042
finansal planlama	-,114	,190	-,052	-,597	,552
İhracat	-,498	,190	-,225	-2,624	,010
üretim sektörü	,560	,212	,237	2,642	,009
teşvik ve destek kullanımı	-,816	,201	-,366	-4,062	,000
Alacak Tahsilinde Gecikmeler Yaşanmıştır					
finansman müdürü	-,649	,313	-,200	-2,070	,040
finansal planlama	,190	,318	,068	,599	,550
İhracat	-,452	,250	-,158	-1,807	,073
teşvik ve destek kullanımı	-1,247	,263	-,433	-4,738	,000
profesyonel yönetici	,052	,317	,018	,165	,869
mali müşavir	,277	,208	,099	1,332	,185
üretim sektörü	,828	,287	,272	2,891	,004
Kredi Alımında Problemler Yaşanmıştır					
finansman müdürü	,533	,245	,183	2,172	,032
finansal planlama	,326	,301	,130	1,086	,279
teşvik ve destek kullanımı	-,380	,236	-,147	-1,613	,109
profesyonel yönetici	-,925	,293	-,359	-3,157	,002
mali müşavir	-,993	,199	-,393	-4,992	,000
Özkaynak Yetersizliği					
finansman müdürü	,457	,325	,148	1,404	,162
profesyonel yönetici	,335	,329	,123	1,018	,310
finansal planlama	,065	,330	,025	,198	,843
mali müşavir	-,739	,216	-,276	-3,417	,001
teşvik ve destek kullanımı	-,159	,273	-,058	-,583	,561
üretim sektörü	-,801	,297	-,276	-2,694	,008
İhracat	,895	,259	,328	3,449	,001

Hipotezimizdeki bağımsız değişken durumundaki “finansman müdürü”, “finansal planlama”, “üretim sektörü”, “İhracat durumu”, “destek ve teşvik kullanımı”nın bağımlı değişken olduğu durumda “üretim kapasitesinde düşüş olmuştur” değişkenine ait varyansı %31,4 oranında açıkladığı, diğer bir ifade ile üretim kapasitesindeki düşüşün %31,4’ünün belirtilen bağımlı değişkenlere bağlı olduğu anlaşılmaktadır. Tablodaki katsayı değerlerinden üretim kapasitesindeki düşüş üzerinde en fazla etkiye sahip faktörün finansal sorunların çözümü için

yararlanılan teşvik ve desteklerin olduğu anlaşılmaktadır. Tablodaki değerlere ayrı ayrı baktığımızda ise, finansman müdürü bağımsız değişkeninin katsayısının negatif bir değer, üretim kapasitesindeki düşüş ile arasındaki ilişkinin ise (Sig.=0,04) $p<0,05$ düzeyinde anlamlı olduğunu görmekteyiz. Buradan anlaşılmaktadır ki, finansman müdürü olmayan işletmelerin üretim kapasitesinde bir düşüş gerçekleşmiştir. Bu durum da bize, finansman müdürü olmayan işletmelerde finansal ve mali işler ile ilgili sorumlulukların yeteri kadar yerine getirilemediği izlenimini vermektedir. İhracat yapmayan işletmelerin de finansman müdürü olmayan işletmelere benzer olarak, ihracat bağımsız değişkeninin katsayısının negatif bir değer almasından ve Sig. değerinin $p<0,05$ düzeyinde anlamlı çıkmasından dolayı ihracat yapmayan işletmelerin üretim kapasitelerinde düşüş görüldüğü yargısına ulaşılabilir. Bu durumda, işletmelerin kriz dönemindeki üretim kapasiteleri ihracata bağlı olarak artmakta ve bu işletmeler üretim bazında baktığımızda krizden daha az etkilenmişlerdir. Buradaki temel sebep, dövizle borçlanmanın karlı hale gelmesinden dolayı işletmelerin dış pazarlara yönelmeleri ve dolayısıyla üretim kapasitelerinin krizden daha fazla etkilenmelerini böylelikle engellemiş olmalarıdır. Üretim sektöründe faaliyet gösteren işletmelere baktığımızda ise, katsayının pozitif bir değer çıktığını ve $p<0,05$ düzeyinde anlamlı olduğunu görmekteyiz. Bu durum bize, üretim sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin üretim kapasitelerinde düşüş gerçekleştiğini göstermektedir. Bu da beklenenin aksine gerçekleşmiş bir durum değildir. Son olarak, devlet teşviki ve kurum desteklerinden yararlanan işletmelere baktığımızda görüyoruz ki, bu destek ve teşviklerden yararlanmayan işletmelerin üretim kapasitelerinde düşüş görülmüştür. Burada KOBİ ve KOBİ'lere bu destekleri veren kurumların üretim noktasında plan ve hedeflerine ulaştığını görmekteyiz. Tabloya baktığımızda sadece finansal planlama bağımsız değişkeninin, üretim kapasitesindeki düşüşe anlamlı bir katkı yapmadığı söylenebilir.

Diğer bir hipotezde bağımsız değişken durumundaki “finansman müdürü”, “finansal planlama”, “profesyonel yönetici”, “mali müşavir”, “ihracat”, “üretim sektörü” ve “destek ve teşvik kullanımı”nın bağımlı değişken durumunda “alacak tahsilinde gecikmeler” değişkenine ait varyansı %29,7 oranında açıkladığı, diğer bir ifade ile alacak tahsilindeki gecikmelerin %29,7'sinin belirtilen bağımlı değişkenlere bağlı olduğu anlaşılmaktadır. Diğer bağımsız değişkenlere baktığımızda, “finansman

müdürü”, “teşvik ve destek kullanımı” ve “üretim sektörü” değişkenlerinin “alacak tahsilinde gecikmeler olmuştur” bağımlı değişkeniyle aralarındaki ilişkilerin $p<0,05$ düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Aynı ayrı inceleyecek olursak, öncelikle “finansman müdürü” değişkeninin katsayısı negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Buna göre, finansman müdürü olmayan işletmelerde beklenildiği üzere alacak tahsilinde gecikmeler yaşanmıştır. Bu işletmenin finansal ve mali yönden, özellikle alacak yönetimi açısından bakıldığında iyi yönetildiğini göstermektedir. “Alacak tahsilinde gecikmeler yaşanmıştır” değişkeniyle “teşvik ve destek kullanımı” değişkeni arasındaki ilişkide ise, katsayının negatif bir değer aldığı görülmektedir. Bu değerden devlet teşviki ve kurum desteğinden yararlanmayan işletmelerde alacak tahsilinde gecikmeler yaşandığı anlaşılmaktadır. Son olarak, tablodaki katsayı ve Sig. değerlerine baktığımızda, üretim sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin alacak tahsilinde gecikmeler yaşandığı ortaya çıkmıştır.

Bağımsız değişken durumundaki “finansman müdürü”, “finansal planlama”, “profesyonel yönetici”, “mali müşavir”, “destek ve teşvik kullanımı”nın bağımlı değişken durumunda “kredi alımında problemler yaşanmıştır” değişkenine ait varyansı %20,7 oranında açıkladığı, diğer bir ifade ile kredi almada karşılaşılan problemlerin %20,7’sinin belirtilen bağımlı değişkenlere bağlı olduğu anlaşılmaktadır. Tablodaki değerlerden anlıyoruz ki, kredi almada yaşanan problemler ile “finansman müdürü”, değişkeni arasında pozitif yönlü ve $p<0,05$ düzeyinde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Diğer bir ifadeyle, finansman müdürü bulunan işletmelerde kredi almada problemler yaşanmıştır. “Profesyonel yönetici” değişkenine baktığımızda, “kredi almada problemler yaşanmıştır” değişkeniyle negatif yönlü ve $p<0,05$ düzeyinde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Profesyonel yönetici tarafından yönetilmeyen işletmelerde kredi almada problemler yaşandığı görülmüştür. Bu durum, profesyonel yöneticilerin tecrübelerinden kaynaklandığını açıklamakta ve her işletmede olması gereken nitelikli eleman ihtiyacını ortaya koymaktadır. Kredi almada yaşanan problemlerle ilişkili olan diğer değişken “mali müşavir” değişkenidir. Bu değişkenin katsayısı negatif, Sig. değeri ise $p<0,05$ düzeyinde anlamlı çıkmıştır. Bu durumda, mali müşavir bulunmayan işletmelerde beklenildiği üzere kredi almada problemler yaşandığı ortaya çıkmıştır.

Diğer bağımsız değişkenlerin ise, kredi almada yaşanan problemler üzerine anlamlı bir katkı yapmadıkları söylenebilir.

“Özkaynak Yetersizliği” hipotezinde bağımsız değişken durumundaki “finansman müdürü”, “finansal planlama”, “profesyonel yönetici”, “mali müşavir”, “destek ve teşvik kullanımı”nın bağımlı değişken durumunda “kredi alımında problemler yaşanmıştır” değişkenine ait varyansı %16,6 oranında açıkladığı, diğer bir ifade ile kredi almada karşılaşılan problemlerin %16,6’sının belirtilen bağımlı değişkenlere bağlı olduğu anlaşılmaktadır. Tablodaki değerlerden anlıyoruz ki, işletmelerin karşılaştığı öz kaynak yetersizliği ile “ihracat”, değişkeni arasında pozitif yönlü ve $p < 0,05$ düzeyinde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Diğer bir ifadeyle, ihracat yapan işletmeler problemlerin öz kaynak yetersizliğinden kaynaklandığını düşünmektedir. Bu durumda ihracat yapan işletmelerin kriz döneminde kendilerini yeterince kendi kaynaklarıyla finanse edemedikleri anlaşılmaktadır. “Üretim sektörü” değişkenine baktığımızda, “öz kaynak yetersizliği” değişkeniyle negatif yönlü ve $p < 0,05$ düzeyinde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Analiz sonuçlarına göre, üretim sektöründe faaliyet göstermeyen işletmeler problemlerin öz kaynak yetersizliğinden kaynaklandığını düşünmektedirler. “Öz kaynak yetersizliği” değişkeni ile ilişkili olan diğer değişken de “mali müşavir” değişkenidir. Bu değişkenin katsayısı negatif, Sig. değeri ise $p < 0,05$ düzeyinde anlamlı çıkmıştır. Bu durumda, mali müşavir bulunmayan işletmelerde beklenildiği üzere öz kaynak yetersizliği yaşandığı ortaya çıkmıştır. Diğer bağımsız değişkenlerin ise, öz kaynak yetersizliği üzerine anlamlı bir katkı yapmadıkları söylenebilir (Çizelge 3.5.).

Son olarak, aşağıdakilere tablolara baktığımızda, işletmelerin kriz dönemindeki yaşanan bu finansal sorunlara yönelik ne gibi tedbirler aldıkları ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Çizelge 3. 6. Alınan Tedbirlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma
Alınan Tedbirler					
Yatırımlar	152	1,00	4,67	3,0614	,86159
Personel	152	1,50	7,00	2,7401	,73573
Maliyetler	152	1,67	4,67	3,3750	,79579
Yatırımlara İlişkin Tedbirler					
yatırımları durdurduk	152	1,00	5,00	3,3421	1,27692
yatırım projelerini erteledik	152	1,00	5,00	3,4276	1,48101
yeni yatırımlara yöneldik	152	1,00	5,00	2,4145	1,03862
Maliyete İlişkin Tedbirler					
özkaynakla finansmana ağırlık verdik	152	1,00	5,00	3,7434	1,22608
üretim miktarını azalttık	152	1,00	5,00	3,9276	1,11047
fıyatı daha uygun hammaddeye yöneldik	152	1,00	5,00	3,3355	1,31695
stok düzeyini azalttık	152	1,00	5,00	3,3553	1,31928
fason üretime yöneldik	152	1,00	5,00	3,1645	1,52873
Personele İlişkin Tedbirler					
çalışan personel sayısını azalttık	152	1,00	5,00	3,5132	1,27631
mesai saatlerini azalttık	152	1,00	5,00	2,9408	1,39646
mesai saatlerini artırdık	152	1,00	4,00	2,1184	1,02249
personele geçici ücretsiz izin verdik	152	1,00	22,00	2,3882	1,97014

Araştırmaya katılan işletmelere, kriz döneminde yaşadıkları finansal sorunların çözümlerine yönelik aldıkları tedbirleri belirlemek amacıyla temelde üç kategoriye ayrılarak sorulmuştur. Elde edilen bulgulara göre, katılımcı işletmelerin en fazla maliyetlere yönelik tedbirler aldıkları görülmüştür. Bu tedbirleri sırasıyla

yatırımlara yönelik ve personele yönelik alınan tedbirler izlemektedir. Bu tedbirlere ayrıntılarıyla tablolar halinde yer verilmiştir. Bu tedbirlerin yanında, satış vadelerini uzatan ya da vade farklarını düşüren, nakit giriş veya çıkışı olmadan takas yoluyla alışverişini yapan, sermaye artırımına giden ve bazı işletme süreçlerinde çekilerek taşeronlaşmaya giden, leasing yoluyla mamulleri ya da teçhizatları satın almak yerine kiralayan, üretim kadrosunu kriz şartlarına göre düzenleyen ve mevcut üretim kadrosunun maliyetini artırmadan daha verimli çalışma teknikleri geliştiren, ürünün kalitesini yükselterek alım gücü yüksek müşterilere yönelen işletmelerimiz de olmuştur.

Yatırımlara ilişkin tedbirlere baktığımızda, işletmelerin en çok yatırım projelerini erteledikleri görülmüştür. Yatırımlarını durduran işletmeler de önemli bir yer tutmaktadır. Ancak bunların aksine yeni yatırımlara yöneldiğini belirten işletmeler de olmuştur. Yeni yatırımlara yönelen işletmelerin yöneticileri göz önüne alındığında ise, daha çok genç girişimcilerin bu kararı aldıkları söylenebilir. Bu tedbirlerin dışında yatırımlara yönelik olmak üzere katılımcı işletmeler, faiz, repo, borsa, döviz gibi yatırım alanlarına yönelerek faaliyet dışı gelirlerini artırma stratejisini kullandıklarını ifade etmişlerdir. Kriz dönemlerinde ortaya çıkan temel sıkıntılar belirsizlik ve piyasaların dengesizliğidir. Bu noktadan hareketle işletmeler portföy çantalarındaki ürünlerini çeşitlendirerek riski azaltma ve yüksek getiri elde etme çabası içine girebileceklerdir.

Ankete katılan işletmelerin *ortalama* değerlerine bakıldığında, krizlere yönelik olarak üretim miktarlarını azaltma stratejisini kullanan işletmelerin çoğunlukta oldukları görülmüştür. Bu stratejinin kullanılmasındaki amaç, işletmelerin likit sıkıntılarını giderebilmek için maliyetleri kısma yoluna gitmesi şeklinde açıklanabilecektir. Bu işletmeleri öz kaynaklarıyla finansmana ağırlık veren işletmeler takip etmektedir. Bu yönetime alternatif olarak kullanılan banka kredisi gibi diğer kaynaklar, yüksek reel faiz oranlarının mevcudiyeti nedeniyle işletmelere önemli bir maliyet yüklemektedir. Yine kriz dönemi göz önüne alındığında, tabloda da görüldüğü gibi, işletmelerin bir diğer çoğunluğu, bu süreç içerisinde eldeki stoklarla üretimlerini devam ettirerek, stok miktarlarını tükettiklerini ifade etmişlerdir. Ayrıca, işletmelerin bir kısmı ise atıl durumda olan makine –

teçhizatlarını ve arsa gibi gayrimenkullerini satarak nakit elde etmişlerdir. Bunun ardından katılımcıların, ekonomik krizin etkilerini minimize etmeye yönelik olarak üretim içerisindeki pahalı hammaddelerin miktarını azaltma diğer bir ifadeyle fiyatı daha uygun hammaddeye yöneldiklerini belirtmişlerdir. Bu amaçla, ithal hammadde yerine yerel hammadde kullanmaya başlayan işletmeler olmuştur. Maliyetleri azaltmaya yönelik bu tedbir satın alma gücünün azaldığı kriz dönemlerinde, maliyetler boyutu ile ürünün fiyatını düşürmeye yöneliktir. Bu noktada işletmeler, fiyatları düşürerek talebin canlanmasına yönelik çaba göstermektedirler. Ancak, bu sırada kendi ürün kalitelerinden ödün vermektedirler. Ankete katılan işletmelerin azımsanmayacak bir kısmı da, işletme süreçlerinde çekilerek taşeronlaşmaya gittiklerini, üretim için gereken bazı süreçler için fason üretime yöneldiklerini gözlemlenen tedbirler arasındadır. Katılımcı işletmeler diğer tedbirlere oranla daha az olsa da personele ilişkin de tedbirler almışlardır. Bunun büyük çoğunluğu çalışan personel sayısını azaltmak şeklindedir. Sırasıyla çalışılan süreyi azaltmak, personele geçici ücretsiz izin vermek ve üretim miktarını artırmak ve siparişleri yetiştirmek amacıyla mesai saatlerini artırmak alınan diğer tedbirler arasındadır (Çizelge 3.6.).

Ankete katılan işletmeler, yaşanan bu finansal sorunların çözümü için yapılması gereken düzenlemeler için “uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı, KOBİ’lerin gelişimi için yeni teşvikler oluşturulmalı, kredi teminatları azaltılmalı, KOBİ’lerin sermaye piyasasından yararlanabilmeleri için yeni düzenlemeler yapılmalı” gibi önerilerde bulunmuşlardır.

3.6.3. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi

Bu çalışması ile yaşanan son global mali krizin tekstil sektöründe faaliyet gösteren KOBİ’ler üzerindeki etkileri belirlenmeye çalışılmıştır. KOBİ’lerin karşılaştıkları sorunların belirlenmesi ve bu sorunlara yönelik, işletmelerin uyguladıkları finansal eylem ve önlemlerinin tespiti amaçlanmaktadır. Veri toplamak amacıyla Türkiye Ege Bölgesi İzmir ilindeki küçük ve orta ölçekli 152 tekstil işletmesinin sahipleri veya üst kademe yöneticileri üzerinde bir araştırma anketi uygulanmıştır. Elde edilen bulgular ışığında su sonuçlara ulaşılmıştır.

Araştırmaya katılan işletmelerin büyük çoğunluğunun 15 yıldan daha uzun bir süredir faaliyetlerine devam ettikleri belirlenmiştir. Bu işletmelerin iki büyük ekonomik krizi atlatarak ayakta kalabilmiş olmalarında küçük olmalarının sağladığı esneklik avantajının önemli bir rolü olabilir.

Araştırmaya katılan işletmeler, personel sayıları baz alınarak incelenmiş ve yapılan analiz sonuçlarına göre işletmelerin büyük bir çoğunluğunun 50 kişiye kadar personel çalıştırdığı, gözlemlenmiştir. 2007 yılıyla karşılaştırdığımızda ise, işletmelerin personeli işten çıkarma eğilimi söz konusudur.

KOBİ'lerin kuruluş sermayelerini temin şeklinin dağılımına bakıldığında; %71,7'lük gibi büyük bir çoğunluğunun kuruluş sermayelerinin kendi öz sermayeleri olduğu görülmektedir. %14,5'i yakınlarından borç alarak ve % 1,3'ü banka kredisi kullanarak kuruluş sermayelerini temin ettiklerini belirtmişlerdir. Görüldüğü gibi, KOBİ'ler banka kredilerinin maliyetleri yüksek olduğu için, kredi temininde zorluk çekmekte ve bu imkandan yararlanma olanakları sınırlı kalmaktadır. Genel olarak işletme sahipleri daha çok ev, arsa gibi gayrimenkullerini satarak iş kurduklarını belirtmektedirler. Sermayelerini banka kredileri temin eden işletmelerin diğerlerine göre daha az finansal sorunla karşılaştıkları, bu işletmeleri sermayelerini kendi öz sermayeleri ile temin edenlerin takip ettiği ve en fazla sorunla karşılaşan işletmelerin ise sermayelerini yakınlarından borç alarak temin eden işletmeler olduğu görülmüştür. Son global mali kriz döneminde kredi alımında problem yaşayan işletmelerden kuruluş sermayesini yakınlarından borç alarak temin eden işletmelerin en fazla etkilendiği ortaya çıkmıştır. Finansal sorunların öz kaynak yetersizliğinden kaynaklandığını düşünen işletmelerden ise kuruluş sermayesini banka kredisi ile temin eden işletmelerin en fazla etkilendiği görülmektedir. İki durumda da kuruluş sermayelerini öz sermayeleri ile temin eden işletmelerin daha az etkilendikleri görülmektedir. Bu bize, bu işletmelerin finansal açıdan daha güçlü olduklarına ilişkin bir tahminde bulunmamıza imkan vermektedir. Öz sermayesi güçlü işletmelerin her zaman kredibiliteleri daha yüksektir. Ve işletme sahibi işiyle daha çok özdeşleştiği için başarı daha kolay sağlanmaktadır. Diğer durumlarda işletmeler borçlu olarak işe başlamaktadır. Bu sebeple, özellikle kriz döneminde işletmeler daha fazla zorlanmaktadırlar.

Yapılan araştırmadan anlaşılmaktadır ki, üretim sektöründe faaliyet gösteren işletmeler oldukça büyük bir paya sahip olurken, faaliyet alanını %59,9 gibi çoğunluk ile hazır giyim sektörü oluşturmaktadır. Ancak en fazla finansal sorunu da hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren işletmeler yaşamaktadırlar. Hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin diğerlerine göre daha az finansal sorunla karşılaştıkları, bu işletmeleri sırasıyla ticaret ve üretim sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin izledikleri anlaşılmaktadır. Bu durumda en fazla finansal sorunu üretim sektöründeki işletmeler yaşamıştır. Üretimleri azalan işletmelerin aynı zamanda ticaret potansiyelleri azalmaktadır.

Katılımcı işletmelerin hukuki yapılarının %19,1'i limited şirket, %67,1'i anonim şirket ve % 13,8'lik kısmı ise şahıs şirketi olarak dağılmıştır. Limited şirketlerin anonim şirketlere göre sayılarının daha az olması ise bize şirketlerin hukukî anlamda kurumsallaşma çabası içinde olsa da henüz bunun yetersiz olduğunun bir göstergesi olabilir. Şahıs şirketlerinin de anonim şirketlere oranla fazla olması, çalışan sayıları, yönetim şekilleri gibi kriterler göz önünde bulundurulduğunda beklenen bir sonuç olarak ortaya çıkmıştır. Ayrıca, son global mali kriz döneminde sermaye piyasasında karşılaştıkları sorunlardan hukuki yapıları limited şirket olan işletmelerin daha fazla etkilendiği görülmektedir. Sermaye piyasası olanaklarından yararlanmak için gereken şartları limited şirketler yapıları itibariyle yerine getiremediği için beklenildiği gibi bir sonuç ortaya çıkmıştır.

İşletmelerin büyük bir bölümünün yönetiminde tek başına sahibi bulunmakta ya da 1-2 çalışanla işlerini yürütmekte oldukları belirtilebilir. İşletme sahiplerinin de genel olarak aile üyelerinden oluştuğu da elde edilen bulgular arasındadır. Profesyonel yönetici bulunduran işletmeler ise toplam işletmeler arasında % 38'lik bir paya sahiptirler. Bu durum KOBİ'lerde modern anlamda kurumsallaşmanın düşük olduğu ve geleneksel yönetim organizasyonunun devam ettiği izlenimini vermektedir. Ayrıca kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunların, yönetiminde profesyonel yönetici bulunmayan işletmelerde, bulunanlara oranla beklenildiği üzere daha çok yaşandığı görülmektedir.

Finansal planlama yapanların yapmayanlara oranla daha fazla olduğu ve finansal planlama yapan işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal

sorunlardan beklenildiği üzere daha az etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, finansal planlama yapan işletmelerde krize yönelik aldıkları tedbirlerde yatırımlara ağırlık verilmediği görülmektedir.

Finans müdürü bulunan işletmelerin oranının oldukça düşük olduğu görülmektedir. Bu bize işletmelerin henüz yeterince kurumsallaşma ve uzmanlaşmanın sağlanamadığı, bu sebeple de etkin bir finansal planlamanın yapılamadığı izlenimini vermektedir. Ayrıca kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunların, işletmesinde finansman müdürü bulundurmeyen işletmelerde bulunduranlara oranla daha çok yaşandığı görülmektedir. İşletmelerde ayrı bir finans bölümünün bulunmaması KOBİ'lerde alternatif finansman kaynaklarının yeterince bilinmemesi ve kullanılmamasının nedenlerinden biri olabilir.

Kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunların ihracat yapan işletmelerde yapmayanlara oranla daha çok yaşandığı görülmektedir. Bu durum beklenen bir durumdur. Çünkü krizin global bir özellik taşıması sebebiyle, Türkiye uluslararası platformda da rekabet gücünü kaybetmekte ve ağır finansal yükler, teknolojik eksiklikler, pahalı hammaddeler gibi etkenler de bu durumun oluşmasını tetiklemektedir. Buna bağlı olarak, ihracat yapan işletmelerin kriz döneminde satışlarının daha fazla etkilenecek azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Belirtildiği gibi, yaşanan kriz global bir kriz olduğu ve dünyanın birçok ülkesini etkilediği için bu sonuç beklenen bir sonuçtur. Katılımcılar arasında ithalat yapan çok fazla işletme olmadığı görülmektedir.

Araştırmada, işletmelerin yaklaşık yarısı kredi kullanırken diğer yarısı ise kullanmamaktadır. Kredi kullanan işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlardan daha fazla etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır. Bu da işletmelerin kredi alımında çeşitli güçlüklerle karşılaştıklarını ortaya koymaktadır. Hiç kredi kullanmamış olanların kendi öz sermayelerinin yeterli olmasından dolayı gereksiz faiz ve kredi işlem masrafını ödemek istememeleri veya bankaların kredi verirken çekingen davranmaları olabilir.

Teşvik ve desteklerden yararlanmayan işletmelerin yararlanana oranla yaklaşık iki katı civarında olduğu görülmektedir. Bunların sebepleri arasında teşviklerin zamanında sağlanmaması veya destek şartlarının ağır olması gibi sebepler

olduğu belirlenmiştir. Kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunların, bu sorunların çözümü için devlet teşviki ve kurum desteğinden yararlanmayan işletmelerde yararlananlara oranla daha çok yaşandığı görülmektedir. Ortaya çıkan bu sonuç da devletin ve bu destekleri veren kurumların amaçları doğrultusundadır. KOBİ’lerin kalkınmasına ve hedeflerine ulaşmalarında yardımcı oldukları belirlenmiş olmaktadır.

Ankete katılan 87 işletmenin muhasebe ile işlemlerinde mali müşavirle çalıştıkları, 65’inin ise çalışmadıkları, bunun yanında kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunların, mali müşavirden destek almayan işletmelerde beklenildiği üzere daha çok yaşandığı görülmektedir. Bu durum işletmelerde denetimin önemini ortaya koymaktadır.

Çalışmada, yaşanan finansal sorunların kapsamına giren değişkenler ayrı ayrı incelenmiştir. Ankette ulaşılan veriler, ekonomik kriz dönemlerinde üretim kapasitesinde büyük ölçüde düşüş olduğunu göstermektedir. En az karşılaşılan sorunun ise para piyasasında karşılaşılan kredi alımıyla ilgili problemler olduğu ortaya çıkmaktadır. Ülkemizde özellikle 2001 Şubat krizinden sonra bankacılıkla ilgili atılan adımlara rağmen, kredi alımında hala problemler yaşanıyor olması, faiz, vade, miktar, teminat gibi sebeplerden dolayı hala problemler yaşandığını, bankaların da teminat vermekte çekingen davrandıklarını açıkça ortaya koymaktadır.

Bu sorunların kaynağına baktığımızda ise, finansal sorunlara neden olan etkenlerin başında çalışma sermayesi ihtiyacının kriz döneminde hızla artması ve öz kaynak yetersizliği gelmektedir. Firmalar işlerini büyütebilmeleri ve taleplere cevap verebilmeleri için yeni yatırımlar yapmakta ve bu yatırımlarını finanse etmeleri gerekmektedir. Bu durum ile işletme sermayesi ihtiyacının artması birbirine paralellik göstermektedir.

Analiz yardımıyla, belirli bağımsız değişkenlerle bağımlı değişkenler arasındaki ilişkinin önemine, birbirlerini ne kadar, ne yönde, nasıl etkilediklerine bakılmıştır. Bu analizlerde kullanılan bağımsız değişkenler “finansal planlama”, finansman müdür”, “ihracat”, “üretim sektörü”, profesyonel yönetici”, “mali müşavir”, “kredi kullanımı”, “teşvik ve destek kullanımı” şeklindedir. Finansal sorunlardan oluşan bağımlı değişkenler ise, “öz kaynak yetersizliği”, “kredi almada

problemler yaşanmıştır”, “alacak tahsilinde gecikmeler olmuştur”, “üretim kapasitesinde düşüş olmuştur” şeklinde ele alınmıştır. Bu değişkenlerin her biriyle ayrı ayrı analiz yapılarak önemli sonuçlara ulaşılmıştır.

Kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlara neden olduğu düşünülen faktörler arasında beklenildiği gibi önemli ve anlamlı ilişkiler bulunmaktadır. Ancak, finansal planlamanın yapıldığı işletmelerde bu sorunlarla ilgili anlamlı sonuçlar bulunamamıştır. Bu durum, KOBİ’lerin yeteri kadar kurumsallaşamamış olmasından, bu konuda uzman eleman istihdam edilemediği için yanlış veya eksik bilgiye sahip olmalarından kaynaklanıyor olabilir. Bu da, yanlış planlama yapılmasına neden olmakta, işletmeleri olumsuz yönde etkilemektedir. Buna ek olarak, profesyonel yönetici ve mali müşavir olan işletmelerin alacak tahsilindeki gecikmelere etkisine bakıldığında anlamlı bir sonuç bulunamamıştır. Bu sorun, firmaların bünyelerine etkin bir finansman departmanı kurarak çözülebilecekleri bir sorundur.

Bunun dışında finansman müdürü ve profesyonel yönetici bulunan işletmelerde ve teşvik ve desteklerden yararlanmayan işletmelerin öz kaynak problemi üzerine anlamlı bir katkı yapmadıkları söylenebilir. Diğer bağımsız değişkenlerin ise, yaşanan finansal sorunlar üzerindeki etkilerinin önemli olduğu gözlemlenmiştir.

Son olarak, çalışmamızda, işletmelerin kriz dönemindeki yaşanan bu finansal sorunlara yönelik ne gibi tedbirler aldıkları ayrıntılı olarak incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre, katılımcı işletmelerin en fazla maliyetleri düşürmeye yönelik tedbirler aldıkları görülmüştür. Bu tedbirleri sırasıyla yatırımlara yönelik ve personele yönelik alınan tedbirler izlemektedir. Bu durum, kriz döneminde maliyetlerin artış göstermesi temeline dayanmaktadır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

Gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde, gün geçtikçe önemleri artan KOBİ'ler geçen zaman ve değişen ekonomik koşullar ile birlikte, fırsatlarla dolu olduğu kadar tehditlerle de sık sık karşı karşıya kalmaktadırlar. Tüketici tercihlerine daha esnek olarak yaklaşabilme, yeniliklere açık olmaları, çalışanlarla daha yakın ilişkiler, büyük firmaların tamamlayıcısı konumunda olmak gibi olumlu özellikleri bulunmaktadır. Bunların dışında, rekabet edilebilirlik, daha az yönetim maliyeti, ferdi tasarrufların teşvik edilmesi, devlet teşvik ve yardımlarının olması olumlu özellikleri arasındadır. Olumsuz rekabet, genel yönetim yetersizlikleri, uzman bir finansman ekibinin olmaması, sermaye yetersizliği, sermaye piyasalarından yeterince yararlanamama, banka ve diğer finans kurumlarından yeterli desteği görememe, modern pazarlama etkinliklerini sürdürememe, kalifiye eleman istihdamında yetersizlik, üretim ve satış alanlarındaki yetersizlik ve bunun gibi birçok soruna da maruz kalmaktadırlar. Sorunların kaynağına baktığımızda, işletmenin yönetim ve yeterli teknik personeli istihdam edememe gibi önemli sorunlarla karşı karşıya kaldıkları görülmüştür. Bu sorunları çözmek ve rekabet şartlarına karşı ayakta kalabilmek KOBİ'ler için büyük önem arz etmektedir.

Kriz dönemlerinde muhakkak KOBİ'lerinde etkin, planlı ve rasyonel bir şekilde yönetilerek krizi en az zararla atlatabilmeleri ülke ekonomisi açısından önemlidir. Çünkü KOBİ'ler ekonomik büyümenin ve kalkınmanın, sosyal gelişimin, sağlıklı kentleşmenin, toplumsal barış ve huzurun önemli bir unsur olduğu bir gerçektir. Bütün bu özelliklerinden dolayı KOBİ'lerin krize hazırlıklı olması, krizi sağlıklı bir şekilde yönetebilmeleri için gerekli tedbir ve planlamaları yapmaları gerekmektedir. Ülkelerin sosyo-ekonomik yapısı için değerleri çok yüksek olan KOBİ'lerin sayısı diğer ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de tüm işletmelerin % 99'u civarındadır. Ancak ülkemiz gibi ekonomik hayatın çok kırılgan olduğu ve politik dünya ile korelasyonu çok yüksek olan ülkelerde krizler çok fazla yaşanmış olması

KOBİ'lerin yaşamı için çok zor olmaktadır. Yapılan çalışmada da, KOBİ'lerin global ekonomik krizden oldukça etkilendikleri görülmüştür.

Ekonomik Krizler, KOBİ niteliğindeki işletmelerin faaliyet süreçlerini de negatif olarak etkilemektedir. Bu çalışmada, yaşanan 2008 krizinin KOBİ'ler üzerindeki etkisi esas alınmış ve KOBİ'lerin uyguladıkları politika ve aldıkları önlemlerle bazı konularda yeterli ve faydalı tecrübeler edindikleri İzmir ili kapsamında uygulanan anket çalışması ile açıklanmaya çalışılmıştır. Araştırma bulguları ile ortaya çıkan sonuca göre en çok etkilenen faaliyetler yatırımlar, satışlar ve borçlanma alanları olmuştur.

Ankete katılan işletmelerin kriz dönemlerinde daha az stokla çalıştıkları tespit edilmiştir. Daha az stokla çalışma nedeninin, stoklama maliyetini azaltmak olduğu görüşü ağır basmıştır. Süreç içerisinde yaşanan ciddi kaynak sorununu azaltmak için maliyetleri minimize etmeye çalışmak krizi önleme kapsamında oldukça uygulanan iyi bir yöntem olarak sonuç vermiştir.

KOBİ'lerin finansal sorunlarının başında finansman temini ve banka kredileri gelmektedir. Ancak banka kredilerinin maliyetinin yüksek olması ve teminat şartlarının ağırlığı KOBİ'ler açısından büyük sorun oluşturmaktadır. İşletmeler bu sorunlarını sermaye yapılarını güçlendirerek, özkaynak ve otofinansman yöntemiyle çözmeyi tercih etmişlerdir.

Çalışmada, yapılan t-testi sonuçları ve gruplara ait ortalamalar birlikte değerlendirildiğinde, finansal planlama yapan işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlardan daha az etkilendikleri, işletmesinde finansman müdürü bulunduran işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlardan daha az etkilendikleri, ihracat yapan işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlardan daha fazla etkilendikleri, ithalat yapan işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlardan daha az etkilendikleri, kredi kullanan işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlardan daha fazla etkilendikleri, teşvik ve desteklerden yararlanan işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlardan daha az etkilendikleri, profesyonel yönetici bulunduran işletmelerin kriz döneminde karşılaşılan finansal sorunlardan daha az etkilendikleri ve ihracat yapan işletmelerin kriz döneminde satışlarının daha fazla etkilenecek azaldığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

Ayrıca sermayelerini farklı yollarla temin eden işletmelerin yaşadıkları finansal sorunlar arasındaki farkın ve farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin yaşadıkları finansal sorunlar arasındaki farkın anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bulgular ışığında da, sermayelerini banka kredileri ile temin eden işletmelerin ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin diğerlerine göre daha az finansal sorunla karşılaştıkları görülmüştür. Bunlar dışında, yaşanan son global mali kriz döneminde sermaye piyasasında karşılaştıkları sorunlardan hukuki yapıları limited şirket olan işletmelerin en fazla etkilendiği görülmektedir. Sermaye piyasası olanaklarından yararlanmak için gereken şartları limited şirketler yapıları itibarıyla yerine getiremediği için beklenildiği gibi bir sonuç ortaya çıkmıştır.

KOBİ'lerin rekabet güçlerini artırabilmeleri ve diğer ülke KOBİ'leriyle rekabet edebilmeleri için alternatif finansman tekniklerini kullanmaları ve gerektiğinde devlet desteklerini çeşitlendirmeleri gerekmektedir. Örneğin KOBİ'lerin alacaklarının tahsilinde karşılaşılan sorunlar factoring ile, kredi kullanımında yaşanan teminat sorunları kredi garanti fonu ile, orta ve uzun vadede yapmayı düşündükleri yatırımları leasing ile, kuruluş aşamasından itibaren yaşanan öz kaynak yetersizliği ve teknolojik gelişmelere yönelik yatırımların finansmanını risk sermayesi ile çözüm yolları aranmıştır. Yine kurulacak KOBİ borsaları ile KOBİ'lerin sermaye piyasalarından fon temini kolaylaştırılabilir. KOBİ'ler kuracakları bir finansman departmanı ile finansal sorunların çözümlerine daha bilimsel ve gerekçi yaklaşarak çözüm bulabilirler. Ayrıca işletme sahibi ya da muhasebe departmanı finansal yönetim konusunda eğitimle desteklenmelidir. Bu konuda üniversitelerin, sanayi ve ticaret odalarının, TOBB, KOSGEB, TOSYÖV gibi meslek kuruluşlarının deneyim ve becerilerinden faydalanılabilir ve bu sayede bilgi paylaşımları artırılabilir. İşletmelerin ayrı bir finansman biriminin bulunması yani modern yönetim fonksiyonlarının hayata geçirilmesi konusunda işletmelerin bilinçlendirilmesi ve teşvik edilmesi finansman sorununa alternatif çözümler üretmeleri gerekmektedir.

KOBİ'ler pazar paylarını artırırken yurt içi olduğu kadar yurtdışı piyasaları da değerlendirmelidirler. İhracatla ilgili sorunların giderilmesi ancak güçlü bir finansal yapının oluşması ile sağlanacaktır. Bu konuda KOBİ'ler ihracata yönelik olarak desteklenmelidir. Eximbank kaynakları güçlendirilerek, KOBİ'lerin ihracat

kredilerinden daha fazla yararlandırılması sağlanmalıdır. KOBİ'lerin aslında finansman sorunundan ziyade yönetim ve kurumsallaşma sorunlarının bulunduğu söylenebilir.

KOBİ'lerin sadece devlet desteği ve banka kredileri ile mevcut finansman sorunlarını aşmaları zor görünmektedir. Bu sebeple özellikle başlangıçta yaşanan finansman sorunlarının azaltılması adına risk sermayesinin yaygınlaştırılması, özkaynak yetersizliklerinin ve yeni buluşlar için gerekli yatırımların bu yolla finansmanına çalışılmalıdır. Araştırma sonucunda en önemli finansman sorunlarından biri olarak gösterilen alacakların tahsil edilememesi sorunu, modern finansman tekniklerinden factoring ile ortadan kaldırılabilir. Bankadan kredi temininde yaşanan sorunlar ise KGF uygulamalarının geliştirilmesiyle en aza indirilecektir. Ayrıca devletin gerekli ve yeterli alt yapı çalışmalarını gerçekleştirip, tesisleri kurmaları neticesinde, yapılan ulusal ve uluslar arası anlaşmalarla KOBİ'leri destekler yönde politikalar uygulaması beklenmektedir.

Sonuç olarak, yapılan anket çalışması sonuçlarına göre, Türkiye'nin çoğu yerinde olduğu gibi, İzmir'deki KOBİ'ler de birçok sorunla karşı karşıya bulunmakta ve yaşanan krizden olumsuz yönde etkilenmişlerdir. İzmir ili tekstil sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 2008 Şubat Krizi'nden etkilendikleri, bu süreçte birçok sorunla karşılaştıkları ortaya çıkmıştır. Yine araştırma sonuçlarına göre krizin etkisinin hala devam ettiği, buna rağmen işletmelerin yaşanan finansal sorunlara karşı gerekli önlemleri alamadıkları ve kriz yönetimi konusunda bilgilerinin yetersiz olduğu anlaşılmıştır. Ancak yine de Türkiye'de bankacılık sisteminin mevcut yapısal özelliğiyle piyasadaki aktörlerin kriz sırasındaki KOBİ'lere karşı davranış biçimleri Türkiye'nin bu krizi kısmen az hasarla atlmasına neden olmuştur. Özellikle 2001 krizinden sonra atılan adımlar ve uygulanan politikalar Türkiye'deki bankacılık sistemini sağlamlaştırmış ve bu etki dolaylı da olsa reel kesime yansımıştır. Aynı zamanda işletmeler, KOBİ'ler için devlet ve çeşitli kurumlar tarafından sağlanan destek ve teşvikleri yetersiz olduğunu düşünmektedirler. KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvik çeşitleri oluşturulmalı ve işletmelerin sermaye ve para piyasalarından daha kolay yararlanabilmeleri için yeni düzenlemeler getirilmelidir. Bu sayede sorunların aşılması kolaylaşacak ve KOBİ'lerin ekonomimize katkıları artmış olacaktır.

KAYNAKÇA

Kitaplar:

AKDEMİR, A., **Vizyon Yönetimi**, Avrupa İnsan Kaynakları Merkezi, İstanbul, 1998.

_____, **Global Normlu İşletme Yönetimi**, Kütahya, 1996.

AKDİŞ, M., **Global Finansal Sistem, Finansal Krizler ve Türkiye**, Beta Yayınları, İstanbul, 2000.

AKGEMİCİ, T., **Stratejik Yönetim**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2007.

_____, **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**, T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı KOSGEB Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, Ankara, Haziran, 2001.

AKGÜÇ, Ö., **Finansal Yönetim**, Avcıol Basım Yayın, İ.Ü. İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü Yayını, Genişletilmiş 6. Basım, No 63, İstanbul, 1994.

AKGÜL, A. ve O. ÇEVİK, **İstatistiksel Analiz Teknikleri SPSS'te İşletme Yönetimi Uygulamaları**, Emek Ofset, Ankara, 2005.

AKTAŞ, R., **Mali Başarısızlık (İşletme Riski) Tahmini Modelleri**, 2. Baskı, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları Genel Yay. No:323, Ekonomi Dizisi, 25 Ekim, Ankara, 1997.

ATAMAN, G., **İşletme Yönetimi, Temel Kavramlar & Yeni Yaklaşımlar**, Türkmen Kitabevi, 1. Basım, İstanbul, 2001.

BAĞIMSIZ SOSYAL BİLİMCİLER, **Türkiye'de ve Dünya'da Ekonomik Bunalım**, 2008-2009, Editör: Oktar Türel - Ebru Voyvoda, Yordam Kitap, İstanbul, 2009.

_____, **2008 Kavşağında Türkiye**, Yordam Kitap, İstanbul, 2008.

BAĞRIAÇIK, A., **Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy İşletmeler**, Ankara Dünya Yayınları, Ankara, 1998.

- BAŞ, T., **Anket Nasıl Hazırlanır, Uygulanır, Değerlendirilir**, Seçkin Yayınları, 5.Baskı, Ankara, 2008.
- BİLGİN, M., G. KARABULUT, ve H. ONGAN, **Finansal Krizlerin İşletmelerin Finansman Yapıları Üzerindeki Etkileri**, İstanbul Ticaret Odası Yay. No: 2002-41, İstanbul, 2002.
- BOOTH, S. A., **Crisis Management Strategy: Competition and Change In Modern Enterprises**, New York (NY), Routledge, 1993.
- BORATAV, K., **Türkiye İktisat Tarihi 1908-2007**, İmge Yayınevi, İstanbul, 2003.
- BORATAV, K., **Bir Krizin Kısa Hikayesi**, Arkadaş Yayınları, Ankara, 2009.
- BRIGHAM, E. F., **Fundamentals of Financial Management**, The Dryden Press, 5.Ed., Orlando, 1989.
- BULMUŞ, İ., E. OKTAY ve M. TÖRÜNER, **Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu Önemi ve AT'a Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar İle Çözüm Yolları**, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, Ankara, 1990.
- CAN, H., **Organizasyon ve Yönetim**, 7. Baskı, Siyasal Kitabevi, Ankara, 2005.
- _____, **Organizasyon ve Yönetim**, Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş 6. Baskı, Siyasal Kitabevi, Ankara, 2002.
- CEYLAN, A., **İşletmelerde Finansal Yönetim**, Ekin Kitabevi, 8. Baskı, Bursa, 2003.
- _____, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, Ekin Kitabevi, Bursa, 2001.
- ÇOLAKOĞLU, H.M., **KOBİ Rehberi**, TOBB Yay. No:359, Ankara, 2002.
- DEMİR, Y., O. ÖZDEMİR ve İ. EREN, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Finansal Yönetim Uygulamaları**, Asil Yayın Dağıtım Ltd. Şti., 2008.
- DEMİRAĞ, I. ve S. GADDARD, **Financial Management For International Business**, The McGraw- Hill, 2001.
- DEMİRDÖĞEN, O., **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler**, Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Yay. No:1996, Erzurum, 1996.

- DİNÇER, Ö., **Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası**, Beta Yayınları, İstanbul, 1998.
- _____, **Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası**, 4. Baskı, İstanbul, 1997.
- EĞİLMEZ, M. ve E. KUMCU, **Ekonomi Politikası**, Om Yayınevi, İstanbul, 2002.
- EĞİLMEZ, M., **Küresel Finans Krizi, Piyasa Sisteminin Eleştirisi**, Remzi Kitabevi, 2. Basım, İstanbul, 2008.
- EROĞLU, Ö. ve M. ALBENİ, **Küreselleşme, Ekonomik Krizler ve Türkiye**, Bilim Kitabevi Yayınları, Isparta, 2002.
- EROĞLU, A., **Çok Değişkenli İstatistik Tekniklerinin Varsayımları, SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri İçinde**, Asil Yayınevi, Ankara, 207-236, 2005.
- FINK, S., **Crisis Management**, Amacom, New York, 1986.
- GENÇTÜRK, M., **İşletmelerin Finansman Kararlarına Finansal Krizlerin Etkileri**, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa, 2008.
- GÜCELİOĞLU, Ö., **Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri**, Ankara, 1994.
- HORNE, J. C. V., **Financial Management And Policy**, 12.B., Prentice-Hall, Inc., NJ, 2002.
- KALAYCI, Ş., **Ayırma (Diskriminant) Analizi, SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri İçinde**, Asil Yayınevi, Ankara, [335-344](#), 2005.
- KAZGAN, G., **Türkiye Ekonomisinde Krizler (1929 - 2001)**, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2. Baskı, İstanbul, 2008.
- KOÇEL, T., **İşletme Yöneticiliği: Yönetici Geliştirme, Organizasyon ve Davranışı**, Beta Yayınevi, 3. Basım, İstanbul, 1993.
- MEGGİNSON, L., M. BYRD ve W. MEGGİNSON, **Small Business Management, An Entrepreneur's Guidebook**, Fourt Edition, McGraw – Hill, 2003.
- MITROFF, I. I. **Crisis Management Cutting through The Confusion**, Sloan Management Review, Winter, 1988.

- MUCUK, İ., **Modern İşletmecilik**, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2005.
- MÜFTÜOĞLU, M. T., **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar ve Öneriler**, Turhan Kitabevi, Ankara, 1998.
- MÜSLÜMOV, A., **21. Yüzyılda Türkiye’de KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri**, Literatür Yayınları 78, 1. Baskı, İstanbul, 2002.
- ORTAYLI, İ., **Geleneksel Toplumda Küçük Üretim**, Sanayide Küçük Üretim Mimarlar Odası Yayını, Ankara, Aralık, 1978.
- PARASIZ, İ. Ve U. BAŞOĞLU, **Dünya Ekonomik Krizi Ve Türkiye’ye Yansımalarının Çağdaş İktisat Kuramları Çerçevesinde İrdelenmesi**, İ.T.Ü. Yayını, 2000.
- ROBERT W. K., R. J. Rodriguez ve A. E. Carlin, **Finansal Yönetim, Yardımcı Kitaplar I, Sorular, Problemler ve Çözümleri** Yay. No:36, Çeviren: Ali İhsan Karacan, Sermaye Piyasası Kurulu, Ağustos, 1996a.
- _____, **Finansal Yönetim**, Yay. No:35, Çeviren: Ali İhsan Karacan, Sermaye Piyasası Kurulu, Temmuz, 1996b.
- SABUNCUOĞLU, Z., ve T. TUNCER, **İşletme I-II**, Rota Ofset Yayıncılık, Bursa, 1991.
- SARIASLAN, H., **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları**, TOBB, Ankara, 1994.
- SEYYİDOĞLU, H., **Uluslararası İktisat**, İstanbul, 1993.
- STEINHOFF, D. ve J. F. BURGESS, **Small Business Management Fundamentals**, McGraw Hill, 6.Ed., Singapore, 1993.
- SUMER, H. ve H. PERNSTEINER, **Kriz Yönetimi**, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2009.
- TEKOK, O., **Finansal Yönetim**, G. Ü. Yay. No: 58, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları, Yay. No:32, Ankara, 1985.
- TUTAR, H., **Kriz ve Stres Yönetimi**, Seçkin Yayıncılık, 2. Basım, Ankara, 2007.

- TUTAR, H. ve O. KÜÇÜK, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi**, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2003.
- _____, **Kriz ve Stres Ortamında Yönetim**, Hayat Yayınları 88, Yönetim Dizisi 14, İstanbul, 2000.
- TÜZ, M. V., **Kriz ve İşletme Yönetimi**, Alfa Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti., 2001.
- _____, **Kriz Dönemlerinde İşletme Yönetimi**, Ekin Yayınevi, Bursa, 1996.
- ULUDAĞ, İ., ve V. SERİN, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yapısal ve Finansal Sorunlar ve Çözümler**, İTO Yayınları, İstanbul, 1991.
- USTA, Ö., **İşletme Finansı ve Finansal Yönetim**, Anadolu Matbaa, İzmir, 1996.
- ÜLGEN, H., **İşletmelerde Organizasyon İlkeleri ve Uygulaması**, İ.Ü. İşletme Fakültesi Yayını, İstanbul, 1997.
- ÜLGEN, H., ve K. MİRZE, **İşletmelerde Stratejik Yönetim**, Arıkan Yayıncılık, 4. Basım, İstanbul, 2007.
- VICKERY, J., **How and Why Do Small Firms Manage Interest Rate Risk? Evidence from Commercial Loans**, Federal Reserve Bank of New York Staff Reports Staff Report no. 215, 2005.
- YILMAZ, F., **Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ’ler)**, İktisadi Araştırmalar ve Planlama Müdürlüğü, 5 Aralık 2003.
- YÖRÜK, N., ve Ü. BAN, **KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2003.
- YÜCEL, H., **Uluslararası Pazarlara Açılmada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Rolü**, İGEME Yayınları, Ankara, 2000.
- YÜKSEL, Ö., **Uluslararası İşletme Yönetimi ve Türkiye Uygulamaları**, Detay Yayıncılık, Ankara, 1999.

Makaleler:

- AKDİŞ, M., “Kısa Vadeli Sermaye Hareketlerinin Yol Açtığı Finansal Krizler ve Bu Krizleri Önlemede Kullanılabilecek Araçlar: Tobin Vergisi,” **Active Bankacılık ve Finans Dergisi**, Yıl 6, Sayı 36 (Mayıs-Haziran), s. 36-48, 2004.
- AKDİŞ, M. ve S. BAYRAK, “Türkiye’de KOBİ’lerin Genel Görünümü ve Finansal Krizlere Dayanıklılığı: 5 İli Kapsayan Bir Araştırma,” **İktisat ve Yönetim Dergisi, Celal Bayar Üniversitesi İİBF Dergisi**, Sayı 6, s. 13-44, 2000.
- AKTAN C. C., “Kriz Yönetimi”, **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt 4, Sayı 1, s. 121-135, 2003.
- AKTAŞ, R., S. PEKKAYA ve E. AYDOĞAN, “2001 Krizi Sonrası Dönemde Makroekonomik Gelişmeler Işığında Türk Bankacılık Sisteminin YenidenYapılandırılmasına İlişkin Bir Değerlendirme,” **İktisat İşletme ve Finans Dergisi**, Cilt 20, Sayı 237, s. 17-48, 2005.
- AKSU, A., “Kriz Yönetimi ve Vizyoner Liderlik Crisis Management And Visionary Leadership,” **Journal Of Yaşar University**, Cilt 4, Sayı 15, s. 2435-245.
- ARSLAN, O., “Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi Ve Bazı Finansal Yönetim Uygulamaları,” **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt 4, Sayı 1, s. 121-135, 2003.
- ASUNAKUTLU, T., B. SAFRAN, E. TOSUN, “Kriz Yönetimi Üzerine Bir Araştırma,” **Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt 5, Sayı 1, s. 141-163, 2003.
- BARRELL, R., I. HURST ve S. KIRBY, “Financial Crises, Regulation and Growth,” **National Institute Economic Review** Cilt 206, Sayı 56 (Ekim), s. 56-65, 2008.
- BAYRAK, S. ve M. AKDİŞ, “Küresel Finansal Krizlerin Türkiye’ye Yansımaları ve KOBİ’ler Üzerindeki Etkileri,” **Sosyal Bilimler Dergisi**, Cilt 1, Sayı 1 (Mart), s. 1-22, 2001.

- BEKÇİ, İ. ve H. USUL, “Göller Bölgesindeki Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin Finansal Sorunları Ve Çözüm Yolları,” **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt 6, Sayı 1, s. 111-125, 2001.
- BOWE, M. ve D. DOMUTA, “Foreign Investor Behaviour And The Asian Financial Crisis,” **Journal Of International Financial Markets, Institutions and Money**, Sayı 11, s. 395–422, 2001.
- ÇARIKÇI, İ., İ. TİTİZ ve H. EROĞLU, “Küçük ve Orta Ölçekli Üretim İşletmelerinde Kriz Dönemine Özgü Finansman Sorunları ve Alternatif Pazarlama Stratejileri – Göller Bölgesi İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma,” **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt 7, Cilt 1, s. 229-239, 2002.
- DELİCE, G., “Finansal Krizler: Teorik ve Tarihsel Bir Perspektif,” **Erciyes Üniversitesi, İİBF Dergisi**, Sayı 20 (Ocak - Haziran), s. 57-81, 2003.
- DOĞUKANLI, H., “KOBİ’lerde Finansal Seçenekler”, **Finans Dünyası Dergisi**, s. 81-83, Ağustos, 1994.
- EGELİ, H. A., “Türkiye’de 1980 Sonrası Dönemde İhracatın Gelişimi ve İzlenen Politikaların Etkinlikleri,” **Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt 7, Sayı 2, s. 133-161, 1992.
- ERBAŞ, H. ve F. TURAN, “The 2001 Economic Crisis, Its Impacts and Evaluations: The Case of Workers and Small Employers in Ankara,” **Review of Radical Political Economics**, Cilt 41, Sayı 1 (Aralık), s. 79-107, 2009.
- ERTUNA, O., “Türkiye’nin Yaşadığı Krizler ve Çözüm Arayışları,” **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Sayı 11, s. 6-16, 2001.
- GÜNAY, S. G., “Implications Of The Global Financial Crisis In Terms Of Corporate Governance The Case Of Lehman Brothers,” Cilt 10, Sayı 2 (Aralık), s. 97-107, 2008.

- GÜMÜŞTEKİN, G. E., “KOBİ Niteliğindeki Aile İşletmelerinin Yönetim ve Organizasyon Sorunları: Kütahya Seramik Sanayi Örneği,” **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt 6, Sayı 1, s. 71-93, 2005.
- GÜVEN, M. ve K. MISIRLI, KOBİ’lerde Kriz Yönetimi: Çaycuma Örneği,” **Z.K.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi**, Cilt 1, Sayı 1, s. 1-19, 2005.
- İBİCİOĞLU, H. ve İ. ÇARIKÇI, “Küçük İşletmelerin Kriz Donemi Rekabet Stratejileri, Krizden Cıkışta KOBİ’lerin Yeniden Yapılandırılması ve 2000’li Yıllar İçin Değişim Stratejileri,” **Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, s. 171-178, 2000.
- KARABIÇAK, M., “Küreselleşme Sürecinde Gelişmekte Olan Ülke Ekonomilerinde Ortaya Çıkan Yönelim ve Tepkiler,” **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt 7, Sayı 1, s. 115-131, Isparta, 2002.
- KAYA, Ş., “Yeni Teknolojiler, İşletmelerde Küçülmeler ve KOBİ’lerin Artan Önemi,” **Karizma Dergisi**, Yıl 1, Sayı 1 (Şubat), s. 24-32, 2000.
- KEYDER, N., “Türkiye’de 2000-2001 Krizleri ve İstikrar Programları,” **İktisat, İşletme ve Finans Dergisi**, Sayı 183, Haziran, s. 37-53, 2001.
- KİBRİTÇİOĞLU, A., “Türkiye’de Ekonomik Krizler ve Hükümetler (1969- 2001),” **Yeni Türkiye Dergisi**, Ekonomik Kriz Özel Sayısı, Cilt 1, Sayı 41, s. 174-182, 2001.
- KORKMAZ, S., “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) Pazarlama ve Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesinin Kullanılabilirliği Üzerine Bir Araştırma,” **Ticaret ve Turizm Eğitimi Fakültesi Dergisi**, Sayı 2, s. 233-266, 2003.
- KOTZ, D. M., “The Financial and Economic Crisis of 2008: A Systemic Crisis of Neoliberal Capitalism,” **Review of Radical Political Economics**, 2009; Cilt 41, Sayı 3 (Mayıs), s. 305-317, 2009.
- NAKTİYOK, A. ve O. KÜÇÜK, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde (KOBİ) Toplam Kalite Yönetimi (TKY) Kritik Faktörlerinin Örgütsel Performans

- Üzerine Etkileri,” **Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Sayı 21 (Temmuz-Aralık), s. 43-65, 2003.
- OFLUOĞLU, G. ve K. MISIRLI, “İşletme ve Kriz Yönetimi,” **Kamu-İş**; Cilt 6, Sayı 2, s.1-27, 2001.
- ÖREN, K., “Avrupa Birliği ve Türkiye’nin Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ) Sağladığı Devlet Teşvikleri ve Kullanım Alanlarının Karşılaştırılması Nevşehir İli’nde Bir Uygulama”, **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt 4, Sayı 2, s. 105-119, 2003.
- ÖZDEVECİOĞLU, M., “Krizin İşletmelerin Yönetmel ve Örgütsel Yapısı Üzerindeki Olumsuz Etkileri Ve Kayseri Sanayi İşletmelerinde Yapılan Bir Araştırma,” **Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Sayı 19 (Temmuz-Aralık), s. 93-114, 2002.
- ÖZGENER, Ş., “Büyüme Sürecindeki KOBİ’lerin Yönetim ve Organizasyon Sorunları: Nevşehir Un Sanayii Örneği,” **Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Sayı 20 (Ocak-Haziran), s. 137-161, 2003.
- ÖZGÜR, A., “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Bazı Finansal Yönetim Uygulamaları,” **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt 4, Sayı 1, s. 121-134, 2003.
- SCHMITZ, H., “Growth Constraints On Small-Scale Manufacturing In Developing Countries: A Critical Review,” **World Development**, Cilt 10, Sayı 6, s. 429-450, Haziran, 1982.
- SOYSAL, A., H. A. KARASOY ve S. ALICI, “KOBİ’lerde Kriz Yönetimi: K.Maraş’ta Tekstil Sektöründeki Bir Uygulama,” **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Sayı 21, s. 431-446, 2009.
- SÖĞÜT, A., “Küçük Ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinde Kriz Yönetimi Yaklaşımları: Tekstil Sektörü Örneği,” **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Sayı 9, s. 271-287, 2003.
- ŞAKRAK, M., “Kriz Döneminde Muhasebe Bilgi Sisteminin Rolü,” **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Yıl 8, Sayı 10 (Haziran), s. 47-58, 1999.

- ŞAMİLOĞLU, F., M. UYGUN ve O. GÖKMEN, “Finansal Krizin Denizli İlinde Tekstil Sektöründe Faaliyet Gösteren KOBİ’lere Etkileri Üzerine Bir Araştırma,” **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Sayı 16, s. 63-75, 2002.
- _____, “KOBİ’lerin Finansman Sorunları Üzerine Adana İlinde Yapılan Bir Araştırma,” **Muhasebe ve Finansman Dergisi MUFAD**, Sayı 8 (Ekim), s. 54-59, 2000.
- TAGRAF, H. ve N. T. ARSLAN, “Kriz Oluşum Süreci ve Kriz Yönetiminde Proaktif Yaklaşım,” **Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt 4, Sayı 1, s. 149-160, 2003.
- TİTİZ, İ. ve H. İ. ÇARIKÇI, “Krizlerin İşletmeler Üzerindeki Etkileri,” **Ç. Ü. İktisadi İdari Bilimler Dergisi**, Cilt 2, Sayı 1, 2004.
- _____, “Krizlerin İşletmeler Üzerine Etkileri ve Küçük İşletme Yöneticilerinin Kriz Dönemine Yönelik Stratejik Düşünce ve Analizleri,” **Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt 2, Sayı 1, s. 203-218, 2001.
- TUNCA, Z., “Asya Krizinde Yapısal Sorunlar,” **İ.S.O Dergisi**, Sayı 386 (Mayıs), s.33-34, 1998.
- UĞUR, G. M., “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm İçin Bir Öneri,” **Maliye Postası**, Yıl 18 Sayı 406 (Ağustos), 1997.
- USLU, Ş. ve Y. DEMİREL, “KOBİ’lerde Çalışanların Sorunları Üzerine Bir Araştırma,” **Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi** Sayı 12, s. 173-184, Niğde, 2002.
- YALÇIN, A., “Kriz Döneminde Halkla İlişkilerin Önemi,” **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Cilt 9, Sayı 13 (Ağustos), s. 71-84, 2000.
- YILMAZ, B., “KOBİ’lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: Risk Sermayesi Finansman Modeli” **Dış Ticaret Dergisi**, Yıl 9, Sayı 33 (Ekim), 2004.

- YILMAZ, H., “Turizm Sektörü Kobilerinin Finansman Sorunlarının Diğer Sektörlerle Karşılaştırmalı Analizi: Bodrum Örneği,” **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Sayı 88 (Ocak), s. 162-170, 2007.
- YÜCEL, H., “Uluslararası Pazarlara Açılmada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Rolü,” **İGEME’den Bakış** Yıl 8, Sayı 26 (Ocak - Nisan), s. 106 – 111, Ankara, 2004.
- ZERENLER, M.ve R. İRAZ, ”Kriz Dönemlerinde Ürün Ve Süreç Esnekliğinin İşletme Performansına Etkileri: Küçük ve Orta Ölçekli Tekstil İşletmelerinde Bir Araştırma,” **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt 2, Sayı 21, s. 247-267, 2006.
- ZOR, İ. ve A. AKIN, “Stratejik Projeksiyonlar Bağlamında KOBİ’lerde Finansman Araçları Kullanımı,” **Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi** (Cilt 10, Sayı 1, s. 177-199, 2008.

Diğer:

Tezler:

- ATICI, G. B., **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ’lerin) Ekonomik Gelişime Etkileri, Finansman Kaynakları Ve KOBİ’lerin Büyümesini Sağlayan Faktörlere İlişkin Bir Karşılaştırma**, İstanbul, 2006. Yayımlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2006.
- BİLGİN, B., H., **Ekonomik Kriz, Türkiye’de Yaşanan Krizler ve Çalışma Hayatına Etkileri**, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2000.
- COŞKUN, M., **Ekonomik Kriz Dönemlerinde İşletmelerde Finansal Yönetim Eskişehir’de Faaliyet Gösteren Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sektörüne Ait İşletmelerde Anket Uygulaması**, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, 1995.

- ÇELİK, İ., **Basel II Bağlamında KOBİ'lerin Finansman Sorunları Tekstil Sektöründe Bir Uygulama**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta, 2007.
- ÇETİN, D., **Türkiye’de KOBİ’lerin Finansal Sorunları Ve Alternatif Finansman İmkânları**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2007.
- EKŞİ, H. İ., **Finansal Krizlerin KOBİ’ler Üzerindeki Etkileri ve Başarılı – Başarısız KOBİ’lerin Kriz Dönemi Stratejileri**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta, 2007.
- ERDOĞAN, B., **Gelişmekte Olan Ülkelerde Finansal Krizler ve Finansal Kriz Modelleri**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş, 2006.
- GAFUROĞLU, Ş., **Ekonomik Krizlerin KOBİ’ler Üzerindeki Etkilerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana, 2007.
- KAHYA, M. E., **KOBİ’lerde Kriz Yönetimi, Oluşabilecek Sorunlar ve Sorunların Giderilmesi İçin Uygulanabilecek Stratejiler**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kadir Has Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2008.
- KARACİBİOĞLU, S. R., **KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: Muğla Örneği**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın, 2007.
- KINAYTÜRK, Z., **1990 Yılından Sonra Yaşanan Ekonomik Krizlerin KOBİ’ler Üzerindeki Etkileri**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta, 2006.
- MISIRLI, K., **Kriz Yönetimi ve Ekonomik Krizlerin Çaycuma’daki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Üzerine Etkileri**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak, 2003.

ÖZTÜRK, A., **Kriz Yönetimi ve Tekstil Sektörüne Etkileri İle İlgili Bir Uygulama**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya, 2003.

ÖZTÜRK, Y. K., **Türk İhracat Sektöründe KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Niğde Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Niğde, 1998.

SAHTİYANCI, E., **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiler Durumu ve Sorunları**, Ankara, Yayınlanmamış Doktora Tezi, 1995.

TÜRKÖZ, P., **KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve Bankaların KOBİ'lere Yaklaşımı: Isparta Alan Araştırması**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta, 2008.

YUNUSOVA, S., **KOBİ Kapsamına Giren Konaklama İşletmelerinin Finansal Teşviklerden Yararlanma Düzeyleri Ve 100 Yataktan Küçük Seçilmiş İşletmelerde Anket Uygulaması**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2008.

YÜREKLİ, Ö., **Ekonomik Krizler Açısından Küreselleşme Sürecinin Gelişmekte Olan Ülke Ekonomilerine Etkileri ve Türkiye Örneği**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta, 2004.

Kongreler:

ALTAN, M. ve M. BEZİRCİ, “Ekonomik Krizlerin KOBİ'ler Üzerine Etkisi, Karaman Örneği,” **I. Orta Anadolu Kongresi'nde Sunulan Bildiri**, 18-21 Ekim, Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, KOSGEB, Nevşehir, 2001.

ÇAM, M., “Küresel Rekabet Ortamında Finansal Krizlerin KOBİ'ler Üzerindeki Etkileri ve KOBİ Yöneticilerinin Kriz Dönemine Yönelik Analizleri, **Uluslararası Global Mali Kriz Konferansı'nda Sunulan Bildiri**, 01-05 Nisan, s. 83-104, Bişkek, Kırgızistan, 2010.

- DELİCE, G., “KOBİ’lerin İhracata Yönlendirilmesinde Finansman Destekleri: Türk Eximbank Kredileri Üzerine Bir Uygulama,” **KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, I. Orta Anadolu Kongresi’nde Sunulan Bildiri**, s. 269-281, Ekim, Nevşehir, 2001.
- ERDEM, E. ve C. DUMRUL, “Finansal Serbestleşme Politikaları ve Finansal Krizler: Latin Amerika, Güneydoğu Asya Krizi ve Türkiye Örneği,” **Uluslararası Global Mali Kriz Konferansı’nda Sunulan Bildiri**, 01-05 Nisan, s. 163-194, Bişkek, Kırgızistan, 2010.
- ERDOĞAN, H. H., “Kriz Dönemlerinde KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: İzmir Tekstil Sanayi Örneği,” **Uluslararası Global Mali Kriz Konferansı’nda Sunulan Bildiri**, 01-05 Nisan, s. 229-248, Bişkek, Kırgızistan, 2010.
- KARABIÇAK, M. ve N. ALTUNTEPE, “KOBİ’lerin Kredi Yoluyla Finansmanı,” **I. Orta Anadolu Kongresi’nde Sunulan Bildiri**, 18-21 Ekim, Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, KOSGEB, Nevşehir, 2001.
- KÜÇÜKÇİRKİN, M., “Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Alternatif Finansman Yöntemleri,” **Türkiye İktisat Kongresi’nde Sunulan Bildiri**, 5-8 Haziran, 2001.
- MÜSLÜMOV, A., “Türkiye’de Ekonomik Krizlerin Halka Açık KOBİ’lere Etkisi, KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları,” **I. Orta Anadolu Kongresi’nde Sunulan Bildiri**, 18-21 Ekim, Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, KOSGEB, Nevşehir, 2001.
- SARIASLAN, H., “Avrasya ve Türkiye’de KOBİ’lerin Ekonomik Kalkınmadaki Yeri ve Önemi,” **I. Avrasya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kongresi’nde Sunulan Bildiri**, *TİKA*, Bişkek, Kırgızistan, 2001.
- SÖĞÜT, M. A., “Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Alternatif Finansman Yöntemleri,” **KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, I. Orta Anadolu Kongresi’nde Sunulan Bildiri**, s. 94-106, Ekim, Nevşehir, 2001.

- ŞAFAKLI, O. V., “AB Sürecinde KKTC’de KOBİ’lerin Finansman Sorunları Üzerine Bir Araştırma,” **I.KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi’nde Sunulan Bildiri**, 11-12 Aralık, s. 146-155, İstanbul, 2004.
- UZAY, N., “2001 Krizinin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Üzerindeki Etkileri,” **I. Orta Anadolu Kongresi’nde Sunulan Bildiri**, 18-21 Ekim, Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, KOSGEB, Nevşehir, 2001.
- YAKIŞIK, H. ve H. AKÇA, “KOBİ’lerde Kriz Yönetimi, Çankırı İli Örneği, Türkiye,” **Uluslararası Global Mali Kriz Konferansı’nda Sunulan Bildiri**, 01-05 Nisan, s. 327-338, Bışkek, Kırgızistan, 2010.
- YÖRÜK, N., “KOBİ’lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama,” **I. Orta Anadolu Kongresi’nde Sunulan Bildiri**, 18-21 Ekim, Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, KOSGEB, Nevşehir, 2001.
- YURT, E., ve S. Ç. ŞAHİN, “Küresel Kriz ve Türkiye Ekonomisine Etkileri,” **Uluslararası Global Mali Kriz Konferansı’nda Sunulan Bildiri**, 01-05 Nisan, s. 385-408, Bışkek, Kırgızistan, 2010.
- YURTTAŞ, A., “Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Sorunları Ve Türk Eximbank,” **1. Avrasya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kongresi’de Sunulan Bildiri**, 23-26 Haziran, Biskek-Kırgızistan, TİKA, s.163-170, 2001.
- YÜKSEL; Ö. ve G. MURAT, “Şubat Krizinin KOBİ’ler Üzerindeki Etkileri ve Çözüm Önerileri,” **21. Yüzyılda KOBİ’ler: Sorunlar, Çözüm Önerileri Sempozyumu’nda Sunulan Bildiri**, 3-4 Ocak, Doğu Akdeniz Üniversitesi, Gazimagosa, KKTC, 2002.

İnternet Kaynakları:

- OKTAY, Ertan ve A.GÜNEY; 2002, "**Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri**": www.emy.edu.tr/smeconf/turkcepdf/ertan_oktay.pdf.

ÖZGEN, H. ve S. Doğan, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslar arası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Temel Yönetim Sorunları**, www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/kobisayi9.doc, 25.07.2007.

www.eximbank.gov.tr, 18.04.2010.

www.finzoom.com, 25.09.2009.

www.halkbank.gov.tr, 03.01.2010.

www.halkbank.gov.tr, 17.04.2010.

www.kosgeb.gov.tr, 03.01.2010.

www.kosgeb.gov.tr, 17.04.2010.

<http://www.tek.org.tr/dosyalar/calistay2009/2008.Kuresel.Krizi.ve.Turkiye.pdf>, 11.11.2009.

Raporlar:

KOSGEB, **Dünya’da ve Türkiye’de KOBİ Tanımları**, 2000.

_____, **Türkiye’de KOBİ’lerin Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları ve Teşvik Sistemi Çerçevesinde Uygulanabilir Çözüm Önerilerinin Geliştirilmesi**, Ankara, 1993.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun Kanun No. 3624 Kabul Tarihi: 12.4.1990
Yayımlandığı Resmi Gazete: Tarih:20.04.1990 Sayı: 20498.

EKLER**EK-1. Anket Formu**

T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Sayın Katılımcı,

Bu anket, global mali krizin KOBİ'lerin finansal yapıları üzerine etkilerini belirlemek amacıyla hazırlanmıştır. Elde edilen sonuçlar “Global Mali Krizin KOBİ'lerin Finansal Yapıları Üzerine Etkileri: İzmir İli Tekstil Sektöründe Bir Araştırma” adlı yüksek lisans tezinde kullanılacaktır.

Anketi doldurarak çalışmaya katılmakta, hem sizin için hem de çalışanlarınız için herhangi bir risk bulunmamaktadır. Eğer dilerseniz, çalışmada elde edilen sonuçları gösteren kısa bir rapor sunulabilecektir. Katılımınız için teşekkür ederiz.

Arş. Gör. Hilal Hümeysra ERDOĞAN
hilal.erdogan@gediz.edu.tr

BÖLÜM I

İŞLETMEYE İLİŞKİN GENEL SORULAR

1. İşletmeniz kaç yılında kurulmuştur?
2. Kuruluş sermayenizi nasıl temin ettiniz?
 - () Öz Sermaye İle () Banka Kredisi ile () Yakınlardan Borç Alarak
 - () Diğer (.....)
3. İşletmeniz hangi sektörde faaliyet göstermektedir?
 - () Üretim Sektörü () Ticaret Sektörü () Hizmet Sektörü
4. İşletmenizin tekstil sektöründe faaliyet gösterdiği alan hangisidir?
 - () Dokuma Kumaş
 - () Örne Kumaş
 - () Hazır Giyim
 - () Boya-Baskı
 - () Nakış Sanayi
 - () Diğer, lütfen belirtiniz
5. İşletmenizin hukuki yapısı nasıldır?
 - () Limited Şti. () Anonim Şti () Şahıs Şirketi
6. İşletmenizde çalışan personel sayısı kaçtır?

Ocak-2007 için ;	Üretimde Çalışan Personel Sayısı
	Yönetimde Çalışan Personel Sayısı
	Satış –Pazarlamada Çalışan Personel Sayısı
	Diğer (lütfen belirtiniz.)
Nisan-2010 için ;	Üretimde Çalışan Personel Sayısı
	Yönetimde Çalışan Personel Sayısı
	Satış –Pazarlamada Çalışan Personel Sayısı
	Diğer (lütfen belirtiniz.)
7. İşletme yönetimi kimlerden oluşmaktadır? (birden fazla şık işaretleyebilirsiniz)
 - () Aile üyeleri () Sermayedarlar () Profesyonel yöneticiler
 - () Diğer (lütfen belirtiniz)

8. İşletmenizde yönetim kademelerinde yönetici olarak hangilerinin bulunduğunu belirtiniz. (Birden fazla şık işaretleyebilirsiniz.)

- () Genel müdür
 () Finansman müdürü
 () Üretim müdürü
 () İnsan kaynakları müdürü
 () Muhasebe müdürü
 () Pazarlama müdürü
 () Müdür istihdam etmiyoruz

9. Finansal planlama yapıyor musunuz?

- () Evet () Hayır

10. Muhasebe işlemleri kim tarafından yürütülüyor?

- () Muhasebeci () Danışman (Mali Müşavir vs.) () Hiçbiri

11. İhracat yapıyor musunuz?

- () Evet () Hayır

12. İthalat yapıyor musunuz?

- () Evet () Hayır

BÖLÜM II

KRİZ DÖNEMLERİNDE KOBİ'LERDE KARŞILASILAN

SORUNLARA İLİŞKİN SORULAR

13. Son global mali kriz döneminde işletmenizin yaşamakta olduğu sorunları önem derecesine göre sıralayınız.

	Çok Etkilendi	Etkilendi	Kararsızım	Etkilenmedi	Hiç Etkilenmedi
Yönetim Sorunları					
Üretim Sorunları					
Muhasebe Sorunları					
Finansman Sorunları					
Pazarlama Sorunları					
Teknoloji Sorunları					
İnsan Kaynakları Sorunları					

14. İşletmenizin kriz dönemlerinde karşılaştığı sorunlar nelerdir?

	Kesinlikle Katılıyor	Katılıyor	Kararsız	Katılmıyorum	Hiç Katılmıyorum
Profesyonel yönetici istihdam edilmiyor					
Hammadde stoklarını minimum seviyeye düşürdük					
Pazar hakkında yeterli bilgiye sahip değiliz					
İşletme kriz sebebiyle moral motivasyonunu kaybetmiştir					
Hedef pazarı belirlemede sıkıntılar yaşıyor					
Maliyetlerin yüksekliği nedeniyle rekabet edemedik					
Yeni pazarlama kanallarının yaratılmasında sorunlar yaşıyor					
Denetim yetersizliği mevcut					
Tüketicilerin zevk ve tercihlerindeki hızlı değişimlere ayak uyduramıyoruz					
Siparişler yetiştirilemedi					
Koordinasyon eksikliği mevcut					
Maliyeti düşürmek için fiyatı daha uygun hammaddeye yöneldik					
İşletme çevre analizinden yoksun					
Yönetim konusunda bilgi eksikliği var					
Dağıtım sorunları yaşıyoruz					
Yoğun rekabet ortamında rekabet edebilir fiyat belirlenemiyor					
Görev yetki dağılımı olmuyor					
Düşük kapasite ile çalışılmasına neden oldu					
Pazarlama faaliyetlerine yeterli kaynak ayıramıyoruz					
Performans değerlemesi yapılmıyor					

BÖLÜM III
KRİZ DÖNEMLERİNDE KARŞILAŞILAN
FİNANSAL SORUNLARA İLİŞKİN SORULAR

15. Finansal Sorunlara İlişkin Verilen Durumlar Hakkında ‘Kriz Dönemini Göz Önüne Alarak’ Fikrinizi Belirtiniz.

	Kesinlikle Katılıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Hiç Katılmıyorum
Öz kaynakla finansmana ağırlık verdik					
Üretim miktarını azalttık					
Üretimi kısımdan satışları yurt dışına yönelttik					
Fiyatı daha uygun hammaddeye yöneldik					
Yeni yatırımlar yapılmamıştır					
İthal hammadde yerine yerel hammadde kullandık					
Satış vadelerini uzattık					
Vade farklarını düşürdük					
Kaçak iş yerleri arttığından rekabet gücümüz azalmıştır					
Ürün kalitesini yükselterek alım gücü yüksek müşterilere yöneldik					
Ürün fiyatlarını düşürdük					
Çalışan personel sayısını azalttık					
Mesai saatlerini azalttık					
Üretim kapasitesinde düşüş olmuştur					
Mesai saatlerini artırdık					
Personele geçici ücretsiz izin verdik					
Yatırımları durdurduk					
Satışlarımız azalmıştır					
Yatırım projelerini erteledik					
Yeni yatırımlara yöneldik					
Eldeki fonları yüksek getirili menkul kıymetlere yatırdık					
Alacaklarımızın tahsilinde gecikmeler olmuştur					
Yeni kaynak arayışına girdik					
Nakit giriş veya çıkışı olmadan takas yoluyla alışveriş yaptık					
Masrafları azaltarak likiditeyi artırdık					
Borç vadelerini uzatarak borçları erteledik					
Taksitle alışverişe yöneldik					
Leasing yoluyla yeni üretim araçları satın aldık					
Hammadde fiyatlarında artış görülmüştür					
Stok düzeyini azalttık					

Özvarlıkları satarak nakde çevirdik (arsa, makine, tesis satışı gibi vb.)					
Fason üretime yöneldik					
Otofinansman yoluyla finansal kaynak temin ettik					
Mevcut üretim kadrosunun maliyetini artırmadan daha verimli çalışma teknikleri geliştirdik					
Kredi almada problemler yaşanmıştır					
Üretim kadrosunu kriz şartlarına göre düzenledik					

16. İşletmenizde yaşanan finansal sorunların kaynağı hangi sebeplere dayanmaktadır?

	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Hiç Katılmıyorum
Öz kaynak yetersizliği					
Çalışma sermayesindeki ihtiyacının hızla artması					
Kredi alımında karşılaşılan güçlükler					
Sermaye piyasasından yararlanma olanaklarının kısıtlı olması					
Finansal yönetimde bilgi eksikliği					
Alacak tahsilindeki gecikmeler					
Nitelikli eleman eksikliği					
Teşviklerden yararlanamama					
Ürün fiyatlarının düşmesi ile maliyetlerin artması arasında oluşan fark					

17. Sizce, yaşanan bu finansal krizin çözümü için yapılması gereken en önemli üç düzenleme(tedbir) ne olmalıdır?

-
-
-

BÖLÜM IV

KREDİLER VE DİĞER FİNANSAL KAYNAKLARA

İLİSKİN SORULAR

18. Herhangi bir banka ile çalışıyor musunuz?

() Evet

() Hayır

19. Banka dışında herhangi bir finans kurumuyla çalışıyor musunuz?

() Evet

() Hayır

20. Kredi kullanıyor musunuz?

() Evet

() Hayır

Cevabınız “HAYIR” ise, 23. Soruya geçiniz.**21. Kriz dönemlerinde kredi alırken karşılaştığınız güçlükler nelerdir?**

	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Hiç Katılmıyorum
Kredi faizlerinin yüksek olması					
Teminat göstermedeki zorluklar					
Bankaların kullanılabilecek kredi miktarını kısıtlaması					
Kredi kullanımında teşviklerin yetersiz olması					
Kredi veren kuruluşların çekingen davranması					
Bankalar tarafından vadesi gelmemiş taksitlerin önceden talep edilmesi					
Kredi vadelerinin kısa olması					

22. Yaşanan son mali kriz sırasında kredi maliyetlerinin yüksekliği karşısında işletmenizin uyguladığı politika ve önlemler neler olmuştur?

	Evet	Herhangi Bir Değişiklik Olmadı	Hayır
Stoklar azaltıldı			
Öz kaynaklar artırıldı			
Yatırım projeleri kısıldı			
Personel azaltıldı			
Piyasadaki itibarımızı kullandık			
Ürünü daha uzun vadede alarak, satışı daha kısa vadede yaptık			

23. İşletmenizin kredi kullanmamasının nedenleri nelerdir?

	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Hiç Katılmıyorum
Sermayemizin yeterli olması					
Kredi faizlerinin yüksek olması					
Teminat şartlarının ağır olması					
Kredi veren kuruluşların çekingen davranması					
Kredi vadelerinin kısa olması					

24. İşletmenizde banka kredileri dışında finans ihtiyacının karşılandığı kaynaklar nelerdir?

- ☐ Forfaiting ☐ Franchising ☐ Factoring
☐ Leasing ☐ Risk Sermayesi ☐ Kişisel Borçlar (Eş-Dost)
☐ Sermaye Piyasası ☐ Hiçbiri ☐ Diğer (Lütfen Belirtiniz)

25. Hiçbirini kullanmıyorsanız, nedenleri nelerdir?

- ☐ Bu finansman teknikleri hakkında hiçbir bilgim yok
☐ Bu tekniklerin yararlı olacağına inanmıyorum
☐ Yararlanmakta bürokratik engellerle karşılaşmıyoruz
☐ İhtiyaç duymuyoruz
☐ Diğer (Lütfen Belirtiniz)

BÖLÜM V

FINANSAL SORUNLARIN ÇÖZÜMÜ İÇİN VERİLEN

DEVLET TEŞVİKLERİNE VE KURUM DESTEKLERİNE

İLİŞKİN SORULAR

26. Finansal sorunların çözümü için hangi teşvik veya kurumlardan yararlanıyorsunuz? (Birden fazla şık işaretleyebilirsiniz.)

- ☐ Yatırım Teşvikleri ☐ KOSGEB'in Teknik Destekleri
☐ İhracat Teşvikleri ☐ Halk Bankası Kredileri
☐ Vergi Teşvikleri ☐ Eximbank Kredileri
☐ AB Destekleri ☐ Kredi Garanti Fonu
☐ Üretim Teşviği ☐ Diğer (Lütfen belirtiniz.)
☐ Hiçbiri

27. Teşvik ve destekleri sorunların aşılmasında yeterli görüyor musunuz?

() Evet

() Hayır

28. Cevabınız “HAYIR” ise, nedenleri nelerdir? (Birden fazla sık işaretleyebilirsiniz.)

	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Hiç Katılmıyorum
Teşvikte sağlanan kredinin maliyetinin yüksek olduğunu düşünüyorum					
Teşviklerin zamanında sağlanmadığını düşünüyorum					
Destek kuruluşlarının destek şartlarının çok ağır olduğunu düşünüyorum					
Yurt dışı destek kuruluşlarıyla bağlantı kurulamadığını düşünüyorum					
Yatırım indirimlerinin yetersiz kaldığını düşünüyorum					
Düşünce ve inançlarıma uygun kredi ve teşvik olmadığını düşünüyorum.					

Cevaplandığınız İçin Teşekkür Ederim.

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler:

Adı ve Soyadı: Hilal Hümeysra ERDOĞAN
 Doğum Yeri: İzmir
 Doğum Yılı: 1986
 Medeni Hali: Bekar

Eğitim Durumu:

Lise: 2001 – 2004 Açık Öğretim Lisesi
 Lisans: 2004 – 2008 Süleyman Demirel Üniversitesi, İşletme Bölümü
 Yüksek Lisans: 2008 – 2010 Süleyman Demirel Üniversitesi, İşletme ABD

Yabancı Dil ve Düzeyi:

İngilizce: ÜDS: 73.75

İş Deneyimi:

06/2009 –: Araştırma Görevlisi (Gediz Üniversitesi, İngilizce İşletme Bölümü)

Bilimsel Yayınlar ve Çalışmalar:

1. İrfan ATEŞOĞLU, Hilal Hümeysra ERDOĞAN, "Hazır Giyim İşletmelerinde Marka Taklitçiliğinin İşletmeler Üzerine Etkisi", *Teknolojik Araştırmalar-Tekstil Teknolojileri Dergisi*, 3, 43-49 (2009).
2. Hilal Hümeysra ERDOĞAN, "Kriz Dönemlerinde KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: İzmir Tekstil Sanayii Örneği", *Global Mali Kriz Konferansı*, Global Mali Kriz Konferansı Kitabı, Kırgızistan / Bişkek, (2010).
3. İsmet TİTİZ, Hilal Hümeysra ERDOĞAN, "Global Ekonomik Krizin Isparta'daki İstihdam, Gelir ve Vergi Gelirleri Üzerine Etkilerinin Karşılaştırılması", *IDPS 2010 - Isparta İli Değerleri ve Değer Yaratma Potansiyeli Sempozyumları*, Isparta, (2010).

4. İsmet TİTİZ, Hilal Hümeysra ERDOĞAN, Harun ÖZTÜRK, “E-Commerce Applications In The SMEs and The Effects Of E-Government”, *ISCSE 2010 – 1st International Symposium on Computing In Science & Engineering*, Kuşadası, Aydın, (2010).